UNIUNEA EUROPEANĂ
GUVERNUL ROMÂNIEI MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI PERSOANELOR VÂRSTNICE AMPOSDRU
Fondul Social European POSDRU 2007-2013
Instrumente Structurale 2007-2013
GUVERNUL ROMÂNIEI MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI PERSOANELOR VÂRSTNICE OIRPOSDRU REGIUNEA CENTRU
Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile

Proiect cofinanţat din Fondul Social European prin Programul Operaţional Sectorial
Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013
Investeşte în oameni!

POLIROM

Claudia Petrescu
(coordonator)

Economia socială în contextul dezvoltării locale



ICCV
UNIVERSITATEA DIN BUCUREȘTI
CNPS
Euricse

Claudia Petrescu (coordonator)

Economia socială în contextul dezvoltării locale

www.polirom.ro

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4; P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A, sc. 1, et. 1,
sector 4, 040031, O.P. 53, C.P. 15-728

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României:

PETRESCU, CLAUDIA

Economia socială în contextul dezvoltării locale / Claudia Petrescu (coord.). – Iaşi: Polirom, 2013
Bibliogr.

ISBN: 978-973-46-3935-9

I. Claudia, Petrescu (coord.)

338
332.1

Printed in ROMANIA

Claudia Petrescu
(coordonator)

Economia socială în contextul dezvoltării locale

POLIROM
2013

CLAUDIA PETRESCU este doctor în sociologie, cercetător la Institutul de Cercetare a Calităţii Vieţii al Academiei Române şi cadru didactic asociat al Facultăţii de Sociologie şi Asistenţă Socială, Universitatea din Bucureşti. A semnat numeroase articole în reviste de specialitate şi capitole în cărţi dedicate diferitelor aspecte sociale. Este autor al *Ghidului de bune practici în dezvoltarea întreprinderilor sociale pentru comunităţile de romi* (2012) şi coordonator al lucrării *Şcoala, inima comunităţii. Soluţii socio-educaţionale pentru sprijinirea participării şcolare* (2011). Are o vastă experienţă în implementarea proiectelor de cercetare în diverse domenii, cum ar fi dezvoltare rurală, educaţie, servicii sociale, dezvoltare comunitară, economie socială, participare publică, calitatea vieţii.

CORNELIU IONESCU este economist, absolvent al Academiei de Studii Economice Bucureşti, Facultatea de Relaţii Economice Internaţionale. Este coautor al *Ghidului managerului de întreprindere socială* (2012). Trainer şi consultant în management financiar şi business planning, a participat la implementarea de proiecte de economie socială pentru FDSC şi PACT.

MIRCEA KIVU este sociolog cu o vastă experienţă în realizarea de cercetări cantitative şi calitative şi cu o prezenţă activă în spaţiul public românesc. A realizat numeroase cercetări în domeniul organizaţiilor neguvernamentale, ultima concretizându-se în volumul *România 2010. Sectorul neguvernamental – profil, tendinţe, provocări*.

ADRIANA NEGUŢ este cercetător ştiinţific în cadrul Institutului de Cercetare a Calităţii Vieţii al Academiei Române. Este doctor în sociologie al Universităţii din Bucureşti. Din domeniile sale de interes amintim evaluarea programelor sociale, dezvoltarea comunitară, economia socială şi politicile de incluziune socială. Este coautor al lucrărilor *Monitorizare şi evaluare în economia socială. Manual de intervenţie* (2011) şi *Studiu asupra fenomenului de mobbing şi a unor forme de discriminare la locul de muncă în România* (2010).

IONUŢ PETRESCU este sociolog, absolvent al Facultăţii de Sociologie şi Asistenţă Socială, Universitatea din Bucureşti, şi al unui master de politici publice la Universitatea din Glasgow. În calitate de cercetător a participat la proiecte din domeniul dezvoltării comunitare şi economiei sociale.

MONICA POPA este doctor în sociologie. A publicat volumul *Proprietate fără proprietari?* şi a semnat o serie de studii, în reviste din ţară şi din străinătate, ce vizează problematica proprietăţii colective forestiere din spaţiul românesc.

SMARANDA ROTARU este absolventă a Facultăţii de Sociologie şi Asistenţă Socială, Universitatea din Bucureşti, secţia Sociologie. A participat la implementarea unor proiecte în domeniile economiei sociale, dezvoltării comunitare şi incluziunii sociale.

GABRIEL STĂNILĂ este absolvent al Facultăţii de Sociologie şi Asistenţă Socială, Universitatea din Bucureşti, secţia Sociologie, şi doctorand al aceleiaşi instituţii pe o temă legată de economia socială. Este autor al unor articole publicate în reviste ştiinţifice şi al unor capitole în volume dedicate economiei sociale în România. A participat în calitate de cercetător la implementarea unor proiecte în domenii cum ar fi economia socială, educaţia, dezvoltarea comunitară şi incluziunea socială.

Cuprins

Partea a II-a

Analiza comparativă a entităților de economie socială din România

Partea a III-a

Entitățile de economie socială din România. Cooperative – studii de caz

Partea a IV-a

Entităţile de economie socială din România. Casele de ajutor reciproc ale salariaţilor şi pensionarilor – studii de caz

Partea a V-a

Entităţile de economie socială din România. Obşti/composesorate – studiu de caz

Partea a VI-a

Entităţile de economie socială din România. Forme de asociere şi cooperare ale producătorilor agricoli – studiu de caz

Introducere către o cunoaştere mai bună a rolului entităților de economie socială în procesul de dezvoltare locală

Claudia Petrescu

Societatea contemporană se caracterizează prin existenţa a numeroase probleme sociale care au o cauzalitate multiplă ce merge de la deficienţe structurale la factori de natură individuală. Dacă analizăm problemele sociale ale ultimilor ani, putem observa că mare parte dintre ele continuă să existe, doar că sub manifestări diferite şi cu o varietate mai mare sau mai mică în funcţie de contextul socio-economic, ceea ce înseamnă că încă nu au putut fi identificate soluţii viabile, universale pentru rezolvarea lor. Incluziunea socială a grupurilor dezavantajate, şomajul, migraţia, inserţia pe piaţa muncii a tinerilor, sărăcia constituie unele dintre problemele sociale globale la care diversele guverne, fie ele liberale, socialiste sau conservatoare, pe baza ideologiilor lor diferite, au încercat stabilirea de soluţii, fără însă a se reuşi rezolvarea decât a unora dintre diversele lor aspecte. O ultimă soluţie identificată pentru rezolvarea acestor probleme la nivelul Uniunii Europene şi la nivel naţional este reprezentată de economia socială, care defineşte un grup de organizaţii, dintre care cele mai cunoscute sunt cooperativele, mutualităţile, asociaţiile şi fundaţiile, ce urmăresc în principal realizarea de scopuri sociale şi sunt caracterizate de sisteme de guvernare participativă (European Comission, 2013). Stategia Europa 2020 are ca principal obiectiv crearea în cadrul UE a unei economii eficiente, sustenabile şi inclusive (*smart, sustainable and inclusive*), ceea ce impune o reconsiderare a modelului social european care să susţină acest obiectiv prin identificarea de noi alternative de rezolvare a problemelor sociale. Economia socială este privită ca o soluţie de modernizare a acestui model social european, în special datorită capacităţii ei de a furniza soluţii viabile la incluziunea socială a grupurilor vulnerabile, soluţii ce ţintesc promovarea de măsuri active pentru aceste categorii de persoane (incluziunea pe piaţa muncii, participarea lor la identificarea de soluţii pentru rezolvarea problemelor, asocierea acestor persoane prin punerea în comun a diverselor resurse, creşterea capacităţilor de dezvoltare la nivel local etc.). Ea generează locuri de muncă şi antreprenoriat care să răspundă diverselor nevoi sociale, dar poate fi un panaceu pentru aceste probleme legate de excluziunea socială ? Da, poate fi, dar numai în anumite cazuri, scopul acestor entităţi nefiind legat doar de acest aspect, ci mai degrabă de o serie de îmbunătăţiri ale calităţii vieţii membrilor şi comunităţilor unde îşi desfăşoară activitatea. Criza economică din ultimii ani şi-a pus amprenta asupra activităţii derulate de sectorul privat şi mai ales de marile companii deţinute de stat, unde performanţa a scăzut foarte mult, iar presiunea diverselor organizaţii internaţionale a dus la reapariţia ideii de privatizare a acestora ca soluţie pentru rezolvarea problemelor ce se traduc în

special prin mari datorii la bugetul de stat. Dar privatizarea lor presupune şi disponibilizări de personal pentru a le eficientiza, din ce spun autorităţile şi diverşii specialişti prezenţi în spaţiul public. Ce se va întâmpla însă cu salariaţii disponibilizaţi ? Care sunt măsurile de suport oferite de stat pentru ei ? Una dintre ele este economia socială, mai ales că există finanţare europeană pentru ea. Practic, abordarea actuală a economiei sociale, preluată de autorităţile române, este cea limitativă care leagă acest concept de cel de *incluziune socială*. Această abordare produce adesea confuzii la nivel conceptual. Considerăm că acest concept de „economie socială" este legat mai mult de cel de „dezvoltare locală", vizând deopotrivă aspectele sociale şi economice ale acestui proces.

Entităţile de economie socială au un caracter colectiv, fiind iniţiate de diverse grupuri de persoane pentru rezolvarea anumitor nevoi cu care se confruntă, dar şi prin implicarea în cadrul guvernării a diverşilor actori – de la membrii fondatori, la beneficiari, furnizori sau alte persoane interesate din comunitate. Aşa cum am afirmat deja, scopul lor principal este cel social, dar acest lucru nu înseamnă că nu urmăresc şi obţinerea de profit, deci sunt caracterizate de prezenţa unei dualităţi sociale şi economice în scopurile şi obiectivele lor. Toate aceste caracteristici, la care se adaugă şi cele legate de provenienţa surselor de finanţare, structura lor de management, resursele utilizate, drepturile de proprietate, au făcut ca entităţile de economie socială să fie considerate organizaţii economice hibride.

Legătura acestor organizaţii cu procesul de dezvoltare locală este demonstrată şi de natura motivaţiei care a stat la baza înfiinţării lor şi care de cele mai multe ori a vizat rezolvarea diverselor probleme sociale cu care se confruntă membrii lor sau comunităţile din care provin. Asocierea acestor persoane se realizează de regulă în grupuri mici, definite prin anumite interese sau caracteristici (persoane care au nevoie să îşi comercializeze producţia, care au nevoie de produse de calitate, care au nevoie de acces la anumite produse sau servicii etc.) şi care, de cele mai multe ori, sunt localizate geografic. Contextul local îşi pune amprenta asupra oricărui demers de acest fel, iar variabile ca nivelul capitalului social, capitalul uman, infrastructura socială sau suportul din partea instituţiilor sunt definitorii pentru succesul sau eşecul unor astfel de iniţiative.

Întreprinderile sociale reprezintă dimensiunea antreprenorială a economiei sociale, referindu-se în special la acele entităţi non-profit care utilizează activităţi economice pentru a-şi realiza misiunea (Kerlin, 2006). EMES defineşte ideal-tipul întreprinderii sociale ca respectând o serie de criterii grupate în trei dimensiuni : economică (asumarea de riscuri economice, derularea unei activităţi economice continue de producţie de bunuri şi/sau servicii, utilizarea unui minim de forţă de muncă plătită), socială (să fie o iniţiativă a unui grup de persoane sau instituţii, să aibă un scop social explicit, distribuţia limitată a profitului) şi guvernarea participativă (un nivel ridicat de autonomie, participarea membrilor la luarea deciziilor să nu se bazeze pe capitalul social deţinut şi implicarea actorilor afectaţi de activitatea întreprinderii în luarea deciziei) (Deforuny, Nyssens, 2012).

Aceste întreprinderi sociale pot reprezenta o soluţie pentru rezolvarea problemelor grupurilor vulnerabile la nivel comunitar deoarece : permit angajarea celor aflaţi în situaţii de risc ; ajută la rezolvarea unora dintre nevoile existente în comunitate ; facilitează calificarea la locul de muncă ; utilizează resurse locale (forţă de muncă, materii prime) şi permite şi dezvoltarea altor antreprenori ; revigorează meseriile tradiţionale ; creşte nivelul de calificare şi nivelul de educaţie ; stimulează solidaritatea şi duce la îmbunătăţirea relaţiilor dintre membrii comunităţii ; este o formă de auto-ajutorare.

Intervenţia în comunităţile locale caracterizate prin nivel de educaţie scăzut, acces deficitar la infrastructură (branşarea la sursele de apă, de electricitate), izolare, calitate

slabă a locuirii este dificilă în cele mai multe cazuri şi necesită activităţi de pregătire a comunităţii (traininguri, dezbateri, consiliere etc.). Entităţile de economie socială presupun nu doar angajarea persoanelor din grupurile dezavantajate, ci şi dezvoltarea abilităţilor acestora de a dezvolta o afacere şi de a o face sustenabilă.

Entităţile de economie socială sunt actori importanţi în procesul de dezvoltare comunitară durabilă datorită impactului activităţilor lor asupra bunăstării propriilor membri, dar şi a membrilor comunităţii. Impactul pozitiv asupra dezvoltării comunitare se datorează următoarelor aspecte :

- stimulează dezvoltarea economică locală – sunt angajatori pe plan local şi utilizează resurse din comunitate, în principal ;
- reduce sărăcia – entităţile de economie socială creează locuri de muncă la nivel local, reducând astfel şomajul ; în cadrul lor pot fi angajate persoane cu dizabilităţi, foşti deţinuţi, mame singure, tineri post-instituţionalizaţi, şomeri de lungă durată, persoane cu un nivel de educaţie mai redus etc. ; oferă servicii de formare profesională pentru persoanele care au un nivel redus de calificare ;
- furnizează servicii socio-medicale – în comunităţile rurale şi în cele sărace, serviciile socio-medicale sunt oferite cu dificultate de către sistemul public, din cauza lipsei de personal, infrastructură şi finanţare, şi în foarte mică măsură de către cel privat, din cauza lipsei posibilităţii de a obţine profit ;
- realizează incluziunea socială a grupurilor vulnerabile ;
- dezvoltă capitalul social şi cultural al comunităţii ;
- atinge probleme de protecţia mediului – reciclarea, eco-turismul, educaţia ecologică etc.

Există o serie de motivaţii care stau la baza înfiinţării entităţilor de economie socială, ce merg de la diversificarea activităţii sociale şi acoperirea unui număr mai mare de nevoi sau deservirea unui număr crescut de beneficiari la crearea de oportunităţi de angajare pentru beneficiari – în cazul comunităţilor rurale sau al celor sărace, unde numărul locurilor de muncă disponibile este foarte mic, entităţile de economie socială constituie un angajator extrem de important – sau producerea de bunuri şi servicii necesare pentru comunitate – există zone în care nu sunt furnizori pentru bunurile şi serviciile de care populaţia are nevoie deoarece profiturile obţinute ar fi foarte mici (comunităţi rurale mici, îmbătrânite). Alte motive vizează asigurarea durabilităţii activităţii – activitatea economică permite obţinerea de fonduri suplimentare care să fie utilizate pentru producerea de bunuri şi servicii pentru membri/beneficiari – sau obţinerea de fonduri necesare realizării activităţilor sociale – este un motiv puternic pentru ONG-urile care activează în domeniul furnizării de servicii socio-medicale, dar şi pentru casele de ajutor reciproc ale pensionarilor sau salariaţilor.

Principalele diferenţe dintre entităţile de economie socială şi agenţii economici privaţi sunt legate de dualitatea social-economic existentă în definirea scopului şi predominanţa celui social, guvernarea democratică ce presupune luarea deciziei prin implicarea tuturor membrilor, distribuţia limitată a profitului şi centrarea pe bunăstarea comunităţii şi a clienţilor. Toate aceste diferenţe constituie provocări pentru dezvoltarea unei entităţi de economie socială deoarece :

- urmărirea îndeplinirii unui scop social concomitent cu cel economic este un proces care presupune alocarea mai multor resurse (timp, tehnologie specială în cazul în care sunt angajate persoane cu dizabilităţi, spaţiu, resurse financiare pentru formare profesională etc.) ;

– implicarea tuturor actorilor interesaţi în procesul de luare a deciziilor (investitori, clienţi, membrii comunităţii) face ca acesta să se deruleze pe o perioadă mai lungă de timp, dar are avantajul că asigură participarea crescută a acestora la dezvoltarea întreprinderii sociale prin crearea unui sentiment de apartenenţă ;
– în cadrul unei întreprinderi sociale profitul este folosit în special pentru realizarea scopului social, este reinvestit pentru dezvoltare, şi doar o mică parte este împărţit între investitori. Profitul nu este distribuit în funcţie de suma depusă iniţial, ci de activitatea depusă în cadrul întreprinderii sociale ;
– activitatea întreprinderii sociale se concentrează pe acoperirea nevoilor clienţilor, dar şi a comunităţii, fapt ce derivă din scopul social. Această orientare presupune adoptarea unor metode inovative de realizare a scopurilor socio-economice şi existenţa unui personal de conducere specializat.

Entităţile de economie socială sunt actori importanţi în procesul de inovare socială prin produsele şi serviciile realizate şi mai ales prin efectele acestora asupra întregului proces de dezvoltare locală. Volumul de faţă propune o analiză transversală a entităţilor de economie socială din România (cooperative, case de ajutor reciproc, forme asociative ale proprietarilor de terenuri agricole, forme de proprietate colectivă ale proprietarilor de terenuri forestiere, organizaţii neguvernamentale) şi a impactului acestora asupra dezvoltării locale. Este prima analiză comparativă a impactului acestor entităţi asupra dezvoltării locale derulată în România ce are la bază rezultatele unei cercetări de teren exhaustive care a cuprins aproape 3.000 de entităţi de economie socială din România. Toate aceste entităţi sunt analizate pe baza paradigmei economiei sociale. Volumul debutează cu o prezentare a principalelor caracteristici ale entităţilor de economie socială care au efecte asupra procesului de dezvoltare locală. Partea a doua este dedicată analizei comparative a acestor entităţi ce are la bază datele cercetării realizate în cadrul proiectului PROMETEUS – promovarea economiei sociale în România prin cercetare, educaţie şi formare profesională la standarde europene. Ultimele patru părţi ale volumului cuprind studii de caz asupra unor entităţi de economie socială din România şi rolul lor în dezvoltarea locală.

Volumul este un prim pas în prezentarea contribuţiei acestor entităţi la procesul de dezvoltare locală. Cu siguranţă, el va fi urmat de alte contribuţii pe aceeaşi temă, ajutând astfel la identificarea factorilor de succes, dar şi a aspectelor critice prezente într-un asemenea demers.

Bibliografie

Defourny, J., Nyssens, M. (2012), „The EMES Approach of Social Enterprise in a comparative Perspective”, *Working Paper Series*, nr. 12/03, Liege : EMES European Research Network.
Kerlin, J. (2006), „Social Enterprise in the United States and Europe : Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas*, vol. 17, nr. 3, pp. 247-263.
*** European Comission (2013), *Social Economy and social entrepreneurship*, Social Europe Guide, vol. 4.

Partea I

Economia socială şi dezvoltarea locală – abordări teoretice

1. Economia socială şi dezvoltarea locală

Gabriel Stănilă

Teoria şi practica se influenţează întotdeauna reciproc ; din faptele oamenilor se poate vedea ce gândesc, iar din părerile lor se poate spune de mai înainte ce vor face. (J.W. Goethe)

În majoritatea ţărilor industrializate, întreprinderile şi organizaţiile celui de-al treilea sector pot fi grupate în trei mari categorii, şi anume : întreprinderi cooperatiste, societăţi mutuale şi acele organizaţii care pot fi descrise, în mod general, ca asociaţii, a căror încadrare juridică poate varia considerabil de la o ţară la alta. Aceasta este o abordare a economiei sociale profund înrădăcinată istoric. Organizaţiile de acest tip au existat de foarte mult timp, deşi li s-a acordat doar treptat recunoaşterea legală pentru activităţile bazate pe libera asociere a membrilor lor, care a rămas informală şi, uneori, chiar secretă în cea mai mare parte a secolului al XIX-lea. Deşi această perspectivă de a privi economia socială îşi are originile în Franţa, relevanţa acesteia depăşeşte cu mult graniţele franceze, ţinând cont că cele trei componente principale ale economiei sociale pot fi regăsite aproape peste tot :

- *Cooperativele* : de la mijlocul secolului al XIX-lea cooperativele s-au răspândit pe plan internaţional şi, în prezent, pot fi regăsite în toată lumea. Mişcarea cooperatistă este asemenea unui mare copac ale cărui ramuri continuă să se extindă – există cooperative agricole, cooperative de credit şi de economii, cooperative de consum, de asigurări, de retail, cooperative de locuinţe şi aşa mai departe. O mare parte a cooperativelor cu vechime s-au dezvoltat în pieţe care au devenit destul de competitive şi, ca urmare, au fost forţate să se comporte din ce în ce mai asemănător copetitorilor axaţi pe maximizarea profitului. Cu toate acestea, marea lor majoritate continuă să păstreze anumite caracteristici specifice cooperativelor şi, mult mai important, în ultimele decenii, mişcarea cooperatistă s-a reînnoit continuu prin apariţia de noi iniţiative asemănătoare cooperativelor muncitoreşti în noi domenii de activitate sau a cooperativelor sociale.
  Această primă componentă a economiei sociale acoperă, de asemenea, o arie variată de iniţiative care nu sunt denumite în mod explicit cooperative, dar care adoptă practici şi reguli în strânsă legătură cu acestea.
- *Organizaţiile mutuale* : societăţi de ajutor mutual există de mult timp. În multe cazuri, acestea au fost instituţionalizate în mod gradual, iar în diferite ţări industrializate au devenit jucători importanţi în sistemele de securitate socială. Totuşi, componenta mutuală a celui de-al treilea sector include, de asemenea, multe organizaţii de variate

tipuri ce satisfac nevoia comunităţilor locale de a-şi organiza propriile sisteme comunitare de asigurări – de exemplu în ţări în care sistemele sociale de securitate se găsesc într-un stadiu incipient de dezvoltare şi acoperă doar o mică parte a populaţiei. Acestea acoperă o gamă largă de riscuri, incluzând riscuri de sănătate (costul tratamentului, medicamentelor şi spitalizării), de deces (suport material pentru familia decedatului), funerarii, recolte sau capturi slabe.

- *Asociaţiile* : libertatea de asociere este recunoscută în mod oficial în majoritatea ţărilor de pe mapamond, dar într-o gamă variată de forme legale şi sub circumstanţe mai mult sau mai puţin favorabile. În practică, această a treia componentă include o multitudine de organizaţii de advocacy, care pot fi privite ca furnizori de servicii către propriii membri, către alte persoane (ca Salvaţi Copiii) sau către întreaga comunitate (Greenpeace). Mai general, aceasta include toate celelalte forme de asociere liberă a persoanelor pentru producerea de bunuri şi servicii în care realizarea de profit nu reprezintă scopul esenţial. În mod evident, aceste organizaţii au o mare varietate de denumiri, după cum urmează : asociaţii, organizaţii non-profit, organizaţii de voluntariat, organizaţii neguvernamentale şi aşa mai departe. Fundaţiile şi alte organizaţii specifice pentru fiecare ţară (cum sunt organizaţiile de caritate din Regatul Unit) sunt considerate, de asemenea, ca fiind parte componentă a acestei rubrici.

În ultimele decenii ale secolului al XIX-lea apare în Franţa sintagma „economie socială şi solidară”, în lucrarea lui Ch. Dunoyer, constituind prima atestare a sintagmei. Simpla alăturare a unor idei ca „economia” şi „latura socială” pare paradoxală prin prisma legilor care stau la baza acestor construcţii teoretice. Dacă economia are la bază mecanisme prin care se urmăreşte obţinerea unei plusvalori exprimate în unităţi monetare, latura socială implică folosirea resurselor materiale pentru eliminarea decalajelor dintre majoritatea populaţiei şi grupurile excluse social sau defavorizate. A apărut astfel termenul „economie socială”, care îmbină rezultatul activităţii economice cu plusvaloarea adusă grupurilor aflate în situaţii de risc. Mutarea centrului de greutate de la obţinerea plusvalorii/profitului către scopul social (satisfacerea nevoilor grupurilor vulnerabile), în sensul folosirii rezultatului activităţii economice pentru satisfacerea nevoilor sociale, diferenţiază entităţile de economie socială de societăţile orientate către profit. La nivelul Uniunii Europene există foarte multe definiţii ale economiei sociale, conceptul fiind abordat din perspectivă economică, socială sau etică.

„Organizaţiile Economiei Sociale sunt actori economici şi sociali activi în toate sectoarele care se caracterizează în principal prin scopurile şi prin forma lor specifică de antreprenoriat” (definiţia dată de Conferinţa Europeană Permanentă a Cooperativelor, Mutualităţilor, Asociaţiilor şi Fundaţiilor, singurul Comitet din Europa care regrupează şi are autoritate asupra principalelor categorii de actori ai Economiei Sociale). Conform acestei definiţii, entităţile din cadrul sectorului economiei sociale îmbină latura economică şi scopul social, propunând o formă specifică, aceea de antreprenoriat social. Antreprenoriatul social reprezintă, potrivit unei definiţii oferite de McPherson, „combinarea esenţei afacerilor cu cea a comunităţii, prin intermediul creativităţii individuale”. Antreprenoriatul social reprezintă acea activitate desfăşurată de un antreprenor social, care derulează activităţi generatoare de profit, în ideea susţinerii unor cauze sociale.

Se constată, de asemenea, că Economia Socială creează un mediu mai sigur decât o face munca independentă obişnuită. În felul lor, întreprinderile Economiei Sociale permit cetăţenilor obişnuiţi să facă ceea ce fac din 1990 cele mai mari întreprinderi : să-şi pună

în comun şi să-şi coordoneze resursele şi aptitudinile. Ele recunosc competenţele, capitalul şi munca unui mare număr de indivizi şi pot astfel să dobândească dimensiuni care le permit să fie competitivi în materie de producţie de bunuri şi furnizare de servicii.

Întreprinderile Economiei Sociale pot furniza procedee practice de succes în domeniul responsabilităţii sociale şi al auditului social al întreprinderilor, mai ales după ce Tratatul de la Maastricht a introdus o dimensiune democratică la locul de muncă pentru toate întreprinderile. În 1995, Comisia Europeană a recunoscut că „50% din populaţia diferitelor state membre ale Uniunii Europene era angajată, într-o formă sau alta, în Economia Socială" (Huster *et al.*, 2006, p. 1).

1.1. Dezvoltarea locală

Dezvoltarea locală reprezintă un proces de creştere socio-economică şi schimbări structurale care furnizează bunăstare membrilor comunităţii. Dezvoltarea locală poate fi definită ca „un proces de creştere şi schimbare structurată, care oferă bunăstare locuitorilor unei localităţi sau regiuni, fiind un rezultat al transferului resurselor de la activităţile tradiţionale către cele moderne, prin angajare economică, introducerea şi transmiterea inovaţiei" (Vázquez-Barquero, 2003, p. 24). Pornind de la această definiţie, se conturează două paliere ale acestui proces, unul local (sat, comună, oraş) şi altul regional. Inovaţia poate fi analizată fie prin prisma tehnologiei, fie prin prisma mecanismului care a produs această schimbare structurată. Procesul de dezvoltare locală ia naştere atunci când o comunitate alocă resurse umane şi materiale cu scopul de a satisface nevoile membrilor ei, fie că aceste nevoi sunt de natură economică sau socială, fie atunci când cuprind componente specializate – infrastructură, educaţie etc.

Dezvoltarea locală cuprinde activităţile desfăşurate atât cu participarea membrilor comunităţii, cât şi cele realizate de autorităţile publice cu scopul de a creşte nivelul calităţii vieţii membrilor unei comunităţi. În funcţie de participarea comunităţii, apar patru niveluri ale dezvoltării locale (Sandu, 2008) :

- comunitatea iniţiază, implementează şi evaluează dezvoltarea ;
- comunitatea participă la iniţiere, însă resursele vin din partea autorităţilor publice locale ;
- comunitatea participă la iniţiere, însă implementarea se face cu resurse provenite de la autorităţile publice şi cu o constrângere din partea acestora ;
- iniţierea şi implementarea sunt realizate de către autorităţi, cu resurse locale sau extralocale, fără participarea comunităţii.

Până în anii '90 conceptul de dezvoltare locală era asociat cu cel de dezvoltare economică, deoarece dezvoltarea economică presupunea crearea de noi locuri de muncă. Mecanismul economic era motorul acestui concept, deoarece creştea numărul angajaţilor, creşteau sumele colectate din impozite, iar statul putea folosi aceste sume pentru creşterea calităţii vieţii, promovând justiţia şi echitatea socială, dar şi participarea şi responsabilitatea.

Conceptul de dezvoltare locală combină diferite caracteristici şi proprietăţi care au o finalitate unică. În cadrul acestui concept acumularea de capital constituie factorul-cheie, deoarece surplusul iniţiază măsurile de investiţii în infrastructură, investiţiile în sănătate şi educaţie. Infrastructura dezvoltată este un argument de multe ori decisiv pentru atragerea investitorilor în zonă.

Dezvoltarea locală este un proces prin care sectoarele public, privat şi non-profit lucrează împreună cu scopul creării unor condiţii mai bune pentru creşterea economică şi ocuparea forţei de muncă. Dezvoltarea economică locală oferă autorităţilor locale, sectorului privat şi celui non-profit şi comunităţii locale oportunitatea de a lucra împreună pentru a îmbunătăţi economia locală şi se centrează pe încurajarea competitivităţii şi realizarea unei creşteri sustenabile. Acest tip de dezvoltare locală încurajează sectoarele public, privat şi societatea civilă să stabilească parteneriate şi să colaboreze pentru găsirea de soluţii locale la provocările economice comune, urmărind să crească capacitatea actorilor locali de a utiliza resursele existente în zonă (forţa de muncă, întreprinderile locale, resursele de capital) pentru atingerea priorităţilor locale.

Dezvoltarea locală (Pike *et al.*, 2006, p. 16) este un proces democratic deoarece are la bază participarea actorilor locali şi dialogul social, are un teritoriu pe care îşi propune să îl dezvolte, iar resursele implicate în cadrul acestui proces sunt cele locale. Participarea membrilor comunităţii la implementarea diverselor activităţi şi parteneriatul între structurile locale (autorităţi publice, mediul economic şi de afaceri) sunt elemente-cheie în succesul sau eşecul unei program de dezvoltare.

În abordarea pe verticală (*top-down*), administraţia centrală este cea care stabileşte aria de intervenţie şi tipul acesteia şi asigură managementul (Pike *et al.*, 2006). Acest tip de proiecte vizează creşterea activităţii economice.

Datorită schimbărilor înregistrate la nivel global, se pune accentul din ce în ce mai mult pe o abordare de jos în sus, pornind de la nivelul local. Această abordare plasează iniţiativa în ceea ce priveşte elaborarea politicilor de dezvoltare la nivel local, apoi transmiterea la nivel central. În acest tip de abordare dezvoltarea se bazează pe iniţiative locale, administraţia locală asigură managementul, iar resursele utilizate sunt pe cât posibil cele locale (Petrescu, Constantin, 2010).

Vásquez-Barquero (2003) apreciază structurarea activităţilor de dezvoltare locală pe trei niveluri, şi anume : crearea de infrastructură, crearea de capacităţi la nivel local şi creşterea capacităţii instituţionale. Fiecare dintre aceste trei niveluri are un rol important în cadrul structurării activităţilor de dezvoltare locală. Crearea de infrastructură presupune crearea şi dezvoltarea de reţele edilitare, de comunicaţii sau de transport, spaţii industriale şi infrastructură pentru dezvoltarea capitalului uman – instituţii de învăţământ, culturale şi medicale. Crearea de capacităţi la nivel local cuprinde aspectele legate de crearea şi implementarea strategiilor de dezvoltare la nivel local, care sunt elaborate prin participarea actorilor locali (schimbare în, prin şi pentru comunitate) (Sandu, 2008).

Creşterea capacităţii instituţionale se referă la creşterea capacităţii organizaţionale şi instituţionale de a crea, implementa şi monitoriza strategia de dezvoltare. În cadrul acestui nivel se aduce în discuţie şi cooperarea la nivel local între diferiţi actori locali implicaţi în acest proces. Scopul oricărei strategii de dezvoltare locală, în afara celui asumat prin definiţie, este acela de a crea capacitatea de autosusţinere, care poate continua acest proces de dezvoltare prin intermediul resurselor (umane şi financiare) provenite din mediul local.

Avantajele strategiilor de dezvoltare locală sau regională sunt numeroase într-o lume a globalizării, comparativ cu programele de dezvoltare tradiţionale. Pike şi colaboratorii săi (2006) împart aceste avantaje în două categorii, o categorie economică şi una socială. În opinia lor, avantajele sociale ţin de dezvoltarea capitalului uman şi de un grad ridicat de transparenţă al instituţiilor. Ca o urmare firească a dezvoltării capitalului uman, comunităţi care aveau un nivel foarte mic de control asupra activităţilor economice de pe teritoriul lor sau care nu se implicau foarte mult în această activitate îşi dezvoltă mecanisme care

fac posibilă autonomia şi adoptă o atitudine proactivă în ceea ce priveşte dezvoltarea sustenabilă şi viitorul economic, social şi politic. Din punct de vedere economic, avantajele acestei abordări sunt următoarele (Pike *et al.*, 2006, p. 19) :

- activităţile economice localizate la nivel local sunt dependente de condiţiile economice ale zonei, fapt care generează o economie bazată pe sustenabilitate, creştere economică şi locuri de muncă pentru membrii comunităţii ;
- strategiile locale de dezvoltare economică, odată cu implicarea actorilor locali şi punerea bazelor activităţii economice în acea zonă, contribuie la o creştere a calităţii locurilor de muncă.

Această abordare atinge cele două axe ale economiei sociale, şi anume axa economică şi axa socială, orientând dezvoltarea locală nu numai pe latura sa economică, ci şi pe cea socială. Se pune accentul aici pe localizarea şi dezvoltarea activităţilor economice în mediul lor natural – la nivel local –, fapt ce provoacă atât o transformare a relaţiilor economice, care acum depind de resursele locale, cât şi a nivelului de trai, deoarece nivelul de trai creşte ca urmare a implicării forţei de muncă locale în activităţi economice.

Canzanelli (2001, p. 24) sugerează că dezvoltarea nu se produce într-un spaţiu golit de orice context sau ataşament geografic, fenomenul numit „dezvoltare" fiind unul profund geografic. În termeni abstracţi, această abordare afirmă că socialul este în mod necesar spaţial. Datorită acestui fapt, pentru ca dezvoltarea să aibă loc, este necesar să fie iniţiată în coordonate spaţio-temporale şi sociale concrete.

Scott şi Storper (2003, p. 582) consideră spaţiul (localităţi sau regiuni) ca fiind cauza sau factorul explicativ în creşterea economică, nu numai receptorul manifestărilor surplusului. Localităţile sau regiunile sunt scale construite spaţial prin care un astfel de proces (creşterea economică) evoluează.

Gioacchino Garofoli vorbeşte despre dezvoltare locală endogenă şi exogenă (Garofoli, 2002). Dezvoltarea endogenă, în opinia autorului, garantează autonomia procesului de transformare a sistemului economic local şi se bazează pe producerea de „capacitate socială" la nivelul firmelor şi instituţiilor comunitare prin construirea următoarelor capacităţi : utilizarea resurselor locale (forţă de muncă, antreprenoriat, competenţe profesionale specifice, resurse materiale etc.), controlul procesului de acumulare la nivel local, controlul capacităţii de inovare, existenţa interdependenţei între sectoarele economice, sociale, culturale, de mediu. Acest tip de dezvoltare subliniază rolul central al procesului de luare a deciziei la nivel local şi capacitatea actorilor sociali de a controla şi internaliza informaţiile venite din exterior. Dezvoltarea endogenă înseamnă, în opinia lui Garofoli, capacitatea de a transforma sistemul socio-economic, capacitatea de a reacţiona la schimbările externe şi capacitatea de a introduce forme specifice de control social la nivel local. În opoziţie, cea exogenă este procesul de dezvoltare dependentă, controlată extern. În practică putem spune că cele două tipuri de dezvoltare se întrepătrund, factorii externi contribuind la dezvoltarea locală în colaborare cu actorii sociali ai comunităţilor.

Pichierri (2002, pp. 689-706) identifică patru tipuri de dezvoltare locală (tabelul 1) :

- dezvoltare endogenă, bazată pe folosirea intensivă a resurselor locale de către actorii locali ;
- dezvoltare exogenă, bazată pe folosirea resurselor externe de către actori externi. Acest caz este definitoriu pentru comunităţile în care se constată lipsa entităţilor capabile să mobilizeze forţa de muncă locală, nu există resurse financiare şi materii prime ;

- dezvoltare în care actori externi exploatează resursele existente în comunitate;
- dezvoltare prin atragere de resurse, caz în care dezvoltarea se obţine prin implicarea membrilor comunităţii în atragerea resurselor externe, adesea fonduri şi cunoştinţe în domeniile de interes.

Tabelul 1. Tipuri de dezvoltare locală

		Participanţi	
Resurse		**Intern**	**Extern**
	Intern	Dezvoltare endogenă	Actori externi – resurse interne
	Extern	Resurse externe	Dezvoltare exogenă

Sursa: A. Pichierri, 2002, în Anna Giza-Poleszczuk, Jerzy Hausner (2008), *The social Economy in Poland: Achievements, barriers to growth, and potential in light of research results*, Varşovia, Foundation for Social and Economic Initiatives, p. 23.

Această clasificare rezultă din combinarea participării şi resurselor în funcţie de tip (interne sau externe). Se observă că economiei sociale îi corespunde dezvoltarea endogenă, bazată pe identificarea şi folosirea resurselor locale, prin mobilizarea actorilor locali. Această abordare îşi demonstrează relevanţa în cazul zonelor socio-economice aflate în declin, acolo unde probleme sociale nerezolvate şi multiplicate blochează practic dezvoltarea.

Dezvoltarea locală a pornit de la nevoia de a creşte nivelul de trai al persoanelor care se aflau, la un moment dat, sub standardul de viaţă considerat „decent" în societăţile în care trăiau. Pornind de la acest deziderat, toate planurile şi/sau măsurile de intervenţie grupate în cadrul politicii publice au fost orientate către două direcţii principale (Pike *et al.*, 2006): creare/dezvoltare infrastructură şi industrializare (politici de tip *top-down*). Politicile de tip *top-down* prezintă drept caracteristică principală faptul că decizia aparţine administraţiei publice centrale, care este în acelaşi timp şi promotorul acesteia. Se observă faptul că atât selectarea ariei de intervenţie, a tipului de măsură sau plan de măsuri, cât şi managementul acestora sunt asigurate de către administraţia centrală, situaţie în care fie apar probleme, fie măsurile nu au impactul scontat. Pike şi colaboratorii săi afirmă că aceste politici de dezvoltare nu sunt întotdeauna un succes, aducând ca argumente fie politicile de dezvoltare neechilibrate (pun accentul numai pe un anumit aspect, ignorându-le pe celelalte), fie din cauza replicării standardizate a politicilor, care nu ţine seama de contextul existent (Pike *et al.*, 2006). În funcţie de tipul de măsuri promovate prin abordarea de tip *top-down*, există şi alte cauze care pot determina fie impactul scăzut al acestor măsuri de dezvoltare, fie eşecul. Printre cauze se numără contextul social şi instituţional, capitalul uman scăzut, structurile economice locale subdezvoltate, interesele divergente ale actorilor locali, lipsa implicării acestora în iniţiere sau implementare.

Eşecul abordării de tip *top-down* în ceea ce priveşte dezvoltarea locală şi globalizarea au stat la baza unei noi orientări, a unei schimbări de viziune. Astfel, s-a renunţat la o abordare de la centru către comunitate, mutându-se centrul de greutate la nivelul comunităţii. O astfel de abordare, denumită *bottom-up*, pune accentul pe promovarea dezvoltării bazate pe iniţiative pornite din comunitate. Caracteristicile principale ale abordării de tip *bottom-up* sunt, aşadar, dezvoltarea bazată pe iniţiative locale, management realizat la nivel local, abordarea teritorială, utilizarea resurselor şi a potenţialului de dezvoltare al fiecărei zone sau regiuni, furnizarea condiţiilor esenţiale pentru dezvoltarea activităţilor economice (Pike *et al.*, 2006). Un rol important îl deţine în cadrul acestei abordări cooperarea între diverşii actori implicaţi, pornind de la autorităţile publice locale sau centrale, organizaţiile

neguvernamentale care îşi desfăşoară activitatea în aria de intervenţie şi terminând cu agenţii economici din zona de implementare.

O altă abordare a dezvoltării locale este cea formulată de Vázquez-Barquero, care stabileşte trei axe de intervenţie : *creare de infrastructură*, *creare de capacităţi* şi *creşterea capacităţii instituţionale* (Vázquez-Barquero, 2003). În cadrul acestei abordări accentul se mută de la iniţiatorul măsurii/planului de dezvoltare către *dezvoltarea de resurse* necesare în cadrul acestui proces. Crearea de infrastructură (reţele de transport, de furnizare a utilităţilor, de comunicaţii) reprezintă primul pas în cadrul procesului de dezvoltare locală, în ideea că accesul la utilităţi, bunuri şi/sau servicii creşte atractivitatea zonei, deci acţionează ca un „magnet" pentru potenţialii investitori. În cadrul acestei axe dezvoltarea infrastructurii se referă şi la infrastructura necesară pentru dezvoltarea capitalului uman : instituţii de învăţământ, instituţii medicale sau culturale. Crearea de capacităţi la nivel local are ca scop elaborarea şi implementarea strategiilor de dezvoltare locală. În cadrul acestui proces de elaborare şi implementare a strategiilor de dezvoltare locală un rol important îl deţine participarea actorilor locali. Interesele actorilor locali de multe ori sunt divergente, iar un astfel de demers are drept scop, pe de o parte, responsabilizarea acestora, iar pe de altă parte, atingerea unui deziderat comun : *schimbarea în bine a situaţiei existente*. Creşterea capacităţii instituţionale reprezintă cea de-a treia axă a dezvoltării locale. Scopul acestei axe este de a creşte/dezvolta capacitatea organizaţională şi instituţională de a elabora, implementa şi monitoriza strategiile de dezvoltare. În viziunea autorului, dezvoltarea locală este un proces etapizat, ordonat în funcţie de timp şi spaţiu, în sensul că are la bază dezvoltarea infrastructurii, apoi a capitalului uman, pentru ca, în ultima fază, să producă efectele scontate (impactul scontat) prin implicarea tuturor actorilor interesaţi şi cooperarea acestora în vederea atingerii rezultatelor stabilite. Vázquez-Barquero consideră, aşadar, că tipul de dezvoltare locală benefic este cel *endogen*, care presupune acumularea de capitaluri – social, uman, simbolic, material – ca premisă pentru creşterea economică, şi, implicit, pentru creşterea nivelului de trai.

Zonele defavorizate pot reduce decalajul prin intermediul entităţilor de economie socială, punând însă accentul pe implicarea comunităţii şi pe resursele deţinute de aceasta. Această intervenţie poate fi realizată prin crearea de locuri de muncă, dar şi prin oferirea de servicii care să genereze capital social şi să contribuie la creşterea capitalului uman.

1.2. Entităţile de economie socială şi dezvoltarea locală în România

Entităţile de economie socială se pot dovedi eficiente mai ales în cadrul comunităţilor mici, acolo unde succesul se află în strânsă legătură cu schimbările atitudinale şi comportamentale, iar legăturile între membri sunt puternice.

Întreprinderile sociale sunt actori importanţi în procesul de inovare socială prin produsele şi serviciile realizate şi mai ales prin efectele acestora asupra întregului proces de dezvoltare locală (Borzaga, Tortia, 2009). Efectele asupra procesului de dezvoltare locală se datorează caracteristicilor acestor entităţi care le asigură avantaje faţă de ceilalţi actori :

- scopul social – obiectivul principal este cel de a servi o comunitate sau un grup de persoane. Asigurarea bunăstării comunităţii este unul dintre principalele lor obiective ;

- distribuţia limitată a profitului – organizaţiile pot să nu distribuie sau să distribuie doar o parte din profit. *Asset lock*-ul face ca aceste entităţi să fie greu de mutat sau de închis ;
- guvernare democratică – diverşii stakeholderi sunt implicaţi în procesul de guvernare, în funcţie de interesele lor. *Multistakeholder governance* permite identificarea nevoilor şi a resurselor locale şi oferirea soluţiilor optime de rezolvare a problemelor ;
- procesul de luare a deciziilor este democratic, fiecare membru având drept de vot care nu este stabilit în funcţie de capitalul subscris ;
- autonomia – sunt entităţi autonome care nu sunt conduse de instituţii publice sau alte organizaţii.

Greffe (2000) analizează relaţiile dintre economia socială şi dezvoltarea locală punând accent pe diferenţele dintre două dimensiuni : factorii şi condiţiile instituţionale. În prima dimensiune el consideră ca fiind foarte importante noile servicii şi locuri de muncă, infrastructura, resursele umane, calitatea vieţii şi gradul de pătrundere al fondurilor private în cadrul fondurilor publice de investiţii.

În acelaşi timp, în a doua dimensiune, acţiunile conduc către legături strategice între factorii locali şi sociali ai dezvoltării, parteneriate pentru dezvoltare, formare şi reţele de coordonare bazate pe folosirea patrimoniului local. Acesată abordare susţine dezvoltarea endogenă fără a implica auto-izolarea, autarhia sau stagnarea.

Parteneriatul local, managementul consolidat şi implicarea comunităţii, dar în acelaşi timp şi deschiderea comunităţii către ideile inovative sunt cheia dezvoltării durabile. În acest context entităţile de economie socială au rolul de a crea un model de dezvoltare locală. În acelaşi timp, deşi rolul economiei sociale a fost localizat, la noi în ţară, cu precădere în aria de acţiune a integrării sociale a grupurilor defavorizate, legarea de conceptul dezvoltării locale este soluţia pe care economia socială o aduce în cazul excluziunii sociale şi a creşterii capacităţilor la nivel comunitar.

1.3. Elemente de inovaţie socială în procesul de dezvoltare socială în România

Dezvoltarea locală în România a presupus introducerea unor elemente de inovaţie socială cum ar fi abordarea participativă a procesului de creştere socio-economică, guvernarea partenerială, crearea de noi structuri instituţionale realizate în parteneriat, parteneriatul între comunităţi, planificarea strategică.

Toate programele şi politicile de stimulare a dezvoltării locale pun accent pe parteneriat public-privat în rezolvarea problemelor comunităţii şi pe implicarea stakeholderilor locali în procesul de luare a deciziilor. Există trei elemente definitorii pentru politica în domeniul dezvoltării comunitare – adoptarea bordării de tip LEADER, dezvoltarea micro-regională prin stimularea asociaţiilor de dezvoltare intercomunitară şi regenerarea urbană printr-o abordare de tip developmentarist (parteneriatul între actori).

În România, în mod specific, axa 4 din Programul Naţional de Dezvoltare Rurală stimulează acţiuni de tip LEADER care presupun parteneriate în şi între comunităţi, între diferiţi actori publici şi privaţi pentru a avea acţiuni de dezvoltare integrate. Abordarea

este una de tip microregional, în care rolul central revine grupului de acţiune locală ca instituţie nou-creată. Acesta reprezintă, de fapt, un parteneriat între administraţia locală, instituţii publice, organizaţii private şi entităţi non-guvernamentale şi este înregistrat juridic ca asociaţie. În cadrul acestor grupuri de acţiune locală (GAL) avem o *multistakeholder governance*, fapt ce favorizează identificarea problemelor, dar şi găsirea soluţiilor optime de rezolvare a lor. În prezent în România există 150 de GAL-uri, dintre care 120 au primit finanţare pentru realizarea de strategii de dezvoltare.

O altă instituţie formată pentru a stimula dezvoltarea locală o constituie asociaţiile de dezvoltare intercomunitară care presupun un parteneriat între administraţiile publice locale dintr-o microregiune. Acestea sunt reglementate prin legea administraţiei publice locale. Apariţia acestor structuri a fost necesară pentru a stimula crearea de proiecte de dezvoltare integrate pentru o anumită zonă. În prezent se regăsesc 620 de astfel de structuri asociative, multe dintre ele favorizând apariţia grupurilor de acţiune locală.

Pentru dezvoltarea urbană, SOP RD prevede acţiuni de regenerare urbană pentru zonele sărace sau foste industrializate pe baza parteneriatului între actorii locali. Aceste planuri urbane integrate urmăresc identificarea şi utilizarea resurselor locale, participarea cetăţenilor, implicarea tuturor stakeholderilor în luarea deciziilor şi în implementarea lor şi identificarea de acţiuni integrate care să rezolve cât mai bine problemele zonei.

1.4. Metodologie

În ultimii trei ani problematica economiei sociale în România a început să fie studiată atât de către instituţiile publice, cât şi de sectorul neguvernamental. Fiind un domeniu nou pentru incluziunea socială, multe dintre proiectele finanţate prin axa 6.1 a SOP HRD dedicate economiei socială au o componentă de cercetare a domeniului în general sau pe categorii specifice (WISE, roma population).

Cercetarea realizată în cadrul proiectului a pornit având la bază ideea de a surprinde stadiul de dezvoltare al economiei sociale în România. Pentru a se realiza acest deziderat, au fost alese două metode de cercetare, şi anume metoda cantitativă şi cea calitativă. În cadrul cercetării calitative a fost selectat un eşantion reprezentativ la nivel naţional, format din entităţi din cadrul sectorului economiei sociale-cooperative (1.095 dintr-un total de 1.890), asociaţii şi fundaţii, case de ajutor reciproc (386 CAR salariaţi din 703 în total, CAR pensionari, 126 din 193), asociaţii agricole (794 din 1.293) şi obşti (556 dintr-un total de 969), fiind intervievate cel puţin 50% din entităţile active înregistrate. Deoarece metoda cantitativă nu oferă informaţii de profunzime (nu surprinde detalii) asupra entităţilor studiate, s-a continuat cu cercetarea calitativă. În cadrul cercetării calitative au fost realizate 30 de interviuri cu factori de decizie din domeniul de activitate al entităţilor de economie socială şi cu reprezentanţi ai acestor entităţi. De asemenea, au fost realizate opt focus grupuri cu membri şi reprezentanţi ai entităţilor de economie socială, pentru a avea o imagine de ansamblu atât din perspectiva furnizorului de bunuri şi/sau servicii (reprezentanţii entităţilor de economie socială), cât şi din perspectiva beneficiarilor (membrii acestor entităţi).

1.5. Impactul întreprinderilor sociale asupra dezvoltării locale

1.5.1. Cooperativele

Sistemul cooperatist din România curpinde cooperative de consum, cooperative meşteşugăreşti, de credit, agricole, de pescuit. Dupa 1989 asistăm la un declin al sistemului cooperatist în România ca număr de societăţi cooperatiste, membri, salariaţi şi venituri. Astfel, în cazul cooperaţiei de consum, avem o reducere a numărului unităţilor de la 2.580 în 1989 la 958 în 2010 şi a salariaţilor de la 208.826 la 7.485. Este o scădere dramatică, mai ales dacă ne gândim că aceste cooperative de consum îşi derulau peste 80% din activitate în mediul rural.

În cazul cooperativelor agricole putem spune că am asistat la o dispariţie a lor după 1989, la recensământul agricol din 2002 înregistrându-se doar 87 de unităţi cooperatiste agricole.

Sistemul cooperatist în România a luat amploare în anii 1945-1989 deoarece statul s-a implicat şi a forţat indivizii să devină membri ai cooperaţiei ; în mediul rural erau cooperativa agricolă de producţie (CAP) şi cooperative de consum, iar în mediul urban cooperativa meşteşugărească.

În perioada comunistă, în funcţie de zona geografică, au existat judeţe cu un profil cooperatist preponderent agricol (judeţele din SE ţării), meşteşugăresc (Vâlcea, Argeş), de producţie (Vrancea). Datorită reliefului, în anumite zone era foarte dezvoltată agricultura, în altele zootehnia, cultura viţei-de-vie etc., iar organizarea cooperativelor de producţie a fost bazată pe aceste criterii.

Cooperaţia de consum

Cooperaţia de consum a apărut ca o formă de protejare a persoanelor din clasa medie şi a celei de jos din mediul rural de speculanţi. Membrii fondatori au putut pune în comun atât capital bănesc, cât şi capital în natură, fapt ce a permis multor persoane să intre în această formă de asociere. Înainte de perioada comunistă, produsele de bază comercializate erau sarea şi petrolul lampant.

În perioada comunistă asistăm la o creştere artificială a sectorului cooperaţiei de consum care în mediul rural deţinea monopol asupra comerţului şi serviciilor. Vorbim despre o creştere artificială deoarece oamenii erau într-un fel obligaţi să devină membri pentru a putea beneficia de produse alimentare şi nu numai. Astfel, toţi tinerii, la împlinirea vârstei de 18 ani, deveneau membri cooperatori.

Dacă în mediul rural deţineau magazine şi prestări servicii, în mediul urban aveau spaţii de depozitare şi de prelucrare a produselor agricole achiziţionate de la membri. Exista aşa-numitul sistem de „schimb de produse între sat şi oraş" prin care erau achiziţionate de la membri produse vegetale şi animale, erau prelucrate şi apoi introduse în sistemul comercial de stat sau chiar exportate. Sistemul acesta de achiziţie permitea locuitorilor din mediul rural să îşi valorifice producţia, produsele fiind preluate direct din gospodărie. În schimbul produselor, oamenii primeau bani.

După 1989, sistemul cooperaţiei de consum a cunoscut un declin accentuat. Acest declin a început cu obligativitatea distribuirii de produse de bază la costuri impuse de stat (perioada 1990-1992), a continuat apoi în perioada inflaţiei în care guvernele nu au permis modificarea preţurilor în magazine şi s-a produs decapitalizarea şi cu impunerea TVA-ului care a distrus sistemul de achiziţie directă a produselor animale şi vegetale de la membri.

Analiza evoluţiei efectuată în cadrul proiectului arată o tendinţă de uşoară creştere a numărului cooperativelor de consum. În anul 2000 existau în România 874 de cooperative de consum, iar 10 ani mai târziu numărul acestora era de 958. În acelaşi timp se constată o scădere a numărului salariaţilor, de la 13.402 în 2000 la 7.485 în 2010, fapt explicat şi de scăderea procentului cooperativelor de consum care au înregistrat profit (89% în 2000 faţă de 55,3% în 2010).

Cooperaţia meşteşugărească

În perioada comunistă, sistemul cooperatist producea aproximativ 21% din PIB, conform declaraţiilor reprezentanţilor UCECOM, din care 11% îl aducea cooperaţia meşteşugărească şi 10% cea de consum. Acum cooperaţia meşteşugărescă produce cca 2% din PIB.

La fel ca şi în cazul cooperaţiei de consum, putem spune că în perioada comunistă numărul membrilor a crescut artificial datorită beneficiilor pe care le puteau obţine prin intrarea în acest sistem. Nu era o asociere voluntară a membrilor la aceste structuri în perioada comunistă.

În comunism, sistemul cooperaţiei meşteşugăreşti deţinea monopolul în mediul urban în ce priveşte furnizarea anumitor servicii cu caracter local cum ar fi reparaţiile şi prestările de servicii. Cooperaţia meşteşugărească era singura alternativă la economia centralizată. Ca ordin de mărime, cooperaţia meşteşugărească deţinea toată piaţa de igienă din mediul urban, toată piaţa de reparaţii de electrocasnice, o mare parte din piaţa de reparaţii auto, 50% din producţia de covoare lucrate manual, 60% din producţia de globuri.

În prezent, cooperaţia meşteşugărească deţine cca 99% din piaţa de igienă, 95% din piaţa de reparaţii mici, 85% din piaţa de reparaţii auto, dar numai 5% din producţia de globuri. Numărul de cooperative meşteşugăreşti a cunoscut o uşoară creştere în perioada 2000-2010, de la 800 la 857 de entităţi. Paradoxal, în aceeaşi perioadă, numărul de salariaţi s-a redus cu peste o treime, de la 78.117 în 2000 la 25.109 în 2010. Procentul cooperativelor meşteşugăreşti care au înregistrat profit s-a redus, de la 85% la 56,8%, în timp ce veniturile aproape s-au dublat (88,5 milioane de lei în 2000, faţă de 166,7 milioane de lei în 2010).

Cooperaţia meşteşugărească are propriul sistem de învăţământ ce cuprinde atât învăţământ preuniversitar, cât şi universitar.

Rolul în dezvoltarea locală

În perioada comunistă rolul cooperativelor în dezvoltarea locală era foarte important, ele fiind unul dintre principalii angajatori, în special în mediul rural. O mare parte a membrilor lor erau şi angajaţi, fapt care a permis menţinerea sistemului după 1989. Ca principal furnizor de servicii şi producător de bunuri în anumite sectoare, cooperaţia era un actor important în procesul de dezvoltare locală. Era unul dintre principalii susţinători ai activităţilor culturale, de recreere a membrilor săi.

La 20 de ani de la căderea regimului comunist, rolul acestor entităţi în procesul de dezvoltare locală s-a diminuat considerabil, în special datorită reducerii puterii lor

economice. Nu mai constituie un stakeholder important în toate localităţile unde activează, mai ales dacă activitatea lor constă în închirierea de spaţii comerciale.

Există în continuare zone unde cooperaţia şi-a continuat activitatea economică şi produce bunuri şi servicii. În aceste zone este unul dintre stakeholderii importanţi în procesul de incluziune socială deoarece angajează în special femei şi alte persoane din grupurile vulnerabile, oferă diverse servicii membrilor lor (sprijin pentru educaţia copiilor în structurile de învăţământ ale cooperaţiei, servicii de recreere, formare profesională), se implică în acţiunile de dezvoltare derulate de către autorităţile locale.

Un alt factor important pentru dezvoltarea locală îl reprezintă utilizarea resurselor locale în activitatea economică a cooperaţiei. Vorbim aici despre resurse umane, dar şi resurse de materii prime.

Perioada comunistă	**După 1989**
• În mediul rural cooperativele deţineau un rol economic şi social important. Acestea erau singurul sau unul dintre angajatorii importanţi ; • Cooperativele de consum acţionau ca agent intermediar între producători şi clienţi ; • Cooperativele reprezentau un mijloc de dezvoltare a capitalului (social sau uman) ; • Folosirea resurselor locale în cadrul activităţii economice.	• Rolul economic s-a redus – scăderea numărului de membri, a numărului angajaţilor şi a capacităţilor de producţie şi comercializare ; • În mediul rural cooperativele agricole, de consum şi de credit aproape au dispărut ; • Nu mai reprezintă un deţinător de interese în cadrul dezvoltării locale ; • Folosirea resurselor locale în cadrul activităţii economice.

1.5.2. Casele de ajutor reciproc

Casele de ajutor reciproc (CAR) au fost înfiinţate cu scopul declarat de a ajuta membrii prin împrumuturi cu dobândă redusă pentru achiziţionarea de bunuri de folosinţă îndelungată. În perioada comunistă, absenţa băncilor comerciale era suplinită de prezenţa CAR-urilor, care îndeplineau partea de microcreditare pentru membri.

Există două tipuri de CAR, şi anume CAR al salariaţilor şi CAR al pensionarilor (CARP), diferenţa fiind că CARP-ul are şi funcţia de furnizor de servicii sociale pentru membri (ajutor de înmormântare, servicii funerare, servicii medicale subvenţionate etc.).

CAR-urile au astăzi un număr de 896 de unităţi, din care aproximativ 703 ale salariaţilor şi 193 ale pensionarilor. Răspândirea CAR-urilor nu este uniformă pe tot cuprinsul ţării, astfel există judeţe unde CAR-urile sunt foarte bine reprezentate, iar altele unde prezenta lor este scăzută sau aproape că lipsesc.

CAR-urile pensionarilor derulează, în unele cazuri, activităţi generatoare de venit : cabinete medicale (stomatologie, ecografie, masaj, ortopedie) şi servicii auxiliare (coafor, frizerie, croitorie, cizmărie, club, transporturi funerare, comercializare de coşciuguri, garnituri şi cruci). Din veniturile obţinute din aceste activităţi se oferă pensionarilor ajutoare pentru achiziţionarea de ochelari, pentru tratamente şi ajutoare de deces. Aceste activităţi sunt realizate în special în cazul CAR-urilor care au un număr mare de membri şi o putere financiară mult mai mare. O altă activitate cu caracter social este şi oferirea de împrumuturi cu dobânzi reduse pensionarilor cu venituri mici.

CAR-urile salariaţilor oferă împrumuturi cu dobânzi mici pentru membri. În cadrul CAR-urilor salariaţilor pot fi şi pensionari ca membri care au acces la împrumuturi cu dobândă mică. Acestea există aproape în fiecare localitate urbană şi mai puţin în cele

rurale. În cazul oraşelor, numărul lor este mai mare deoarece fiecare societate comercială sau instituţie publică având propriul CAR.

Activitatea acestor entităţi are efecte asupra procesului de dezvoltare locală prin oferirea de împrumuturi membrilor pentru derularea anumitor activităţi şi servicii membrilor, care în cele mai multe cazuri sunt persoane cu venituri modeste. Împrumuturile acordate unora dintre membri le permite acestora să îşi finanţeze anumite activităţi şi să îşi achiziţioneze bunuri. Marea majoritate a membrilor CAR-urilor de pensionari sunt persoane cu venituri foarte mici (în jur de 600 lei/lună), ei fiind şi cei care pot beneficia de serviciile medicale şi sociale oferite. Numărul mare de membri demonstrează că populaţia are încredere în aceste organizaţii, fiind de altfel şi cele mai cunoscute structuri ale economiei sociale în rândul populaţiei.

Perioada comunistă	După 1989
• CAR-urile salariaţilor s-au dezvoltat şi a crescut numărul de membri ; • Reprezentau singura opţiune pentru accesarea împrumuturilor mici, în absenţa băncilor comerciale ; • Furnizau numai servicii de creditare (împrumuturi) ; • CAR-urile pensionarilor furnizau împrumuturi pentru membri (vârstnici).	• Numărul CAR-urilor salariaţilor a scăzut din cauza închiderii marilor întreprinderi sau a reducerii activităţii acestora ; • CAR-urile pensionarilor şi-au dezvoltat şi diversificat activitatea, oferind şi servicii sociale şi alte servicii financiare pentru membri.

1.5.3. Organizațiile neguvernamentale

Sectorul neguvernamental a cunoscut în ultimii ani o dezvoltare spectaculoasă, numărul entităţilor care activează în acest segment crescând de la an la an, ajungând în 2009 la un număr de 23.171 de organizaţii.

În contextual crizei economice şi al tranziţiei prelungite pe care o traversează România, sectorul neguvernamental a devenit un actor important pe piaţa serviciilor sociale. Soluţiile aduse de ONG-uri se bazează pe experienţa acumulată în timp în cadrul activităţilor desfăşurate, situaţie care a permis acestor entităţi să devină în timp al doilea furnizor de servicii sociale din România. Din cei 2.609 de furnizori de servicii sociale acreditaţi 1.223 sunt ONG-uri care au 8.108 servicii acreditate.

ONG-urile sunt principalii agenţi de inovaţie în procesul de dezvoltare locală. Ele sunt cele care au adus şi au aplicat modele de lucru în comunitate, au stimulat participarea populaţiei în procesul de decizie şi la acţiunile întreprinse, au implementat modele de *multistakeholder governance*, au creat structuri locale, reţele de acţiune, servicii comunitare, au iniţiat procese de planificare strategică participative, au stimulat dezvoltarea antreprenoriatului social.

Există zone în care sectorul neguvernamental lipseşte, dar putem afirma cu certitudine că acolo unde există ONG-uri, localităţile au înregistrat procese de dezvoltare durabile.

Abordarea lor de tip partenerial a dezvoltării a permis actorilor locali să participe la procesul de dezvoltare locală şi să utilizeze toate resursele locale existente. Pentru a asigura participarea membrilor comunităţii la activităţile derulate s-au implementat diverse metode de stimulare a participării – sondaje de opinie, comitete orăşeneşti, cafenele ale participării etc. Ei sunt şi cei care au facilitat procesele de asociere a comunităţilor, oferind unele

din primele modele în acest sens din România (microregiunea Depresiunea Horezu). Acest tip de abordare a dezvoltării pe microregiune a fost realizat pentru a stimula dezvoltarea integrată a zonei.

Pentru comunităţile unde activează, ONG-urile sunt unul dintre principalii furnizori de servicii, mai ales în cazul persoanelor şi grupurile defavorizate – copii, bătrâni, romi, persoane cu dizabilităţi etc. Asigură servicii adaptate nevoilor lor şi care să asigure integrarea lor socială – servicii educaţionale, servicii sociale, protecţia mediului, servicii de recreere, servicii culturale etc. Cel mai important lucru este că în derularea acestor servicii este implicată comunitatea locală care participă în aceste activităţi cu diferite resurse – muncă voluntară, resurse materiale, suport logistic, donaţii etc.

Perioada comunistă	**După 1989**
• ONG-urile care au rămas active au fost integrate complet în infrastructura statului (incluse la nivel local) ; • Cele mai cunoscute la nivel local – organizaţiile culturale şi sportive (care promovau ideologia partidului) ; • Nu era recunoscută oficial existenţa categoriilor dezavantajate sau sărăcia.	• ONG-urile sportive şi cele culturale deţin un rol minor în dezvoltarea locală ; • ONG-urile au fost promotorii programelor de dezvoltare comunitară ; • Joacă un rol important în promovarea parteneriatului între actorii locali ; • Furnizori de servicii sociale în comunităţi ; • Angajator local pentru persoane dezavantajate ; • Promovarea antreprenoriatului şi formarea viitorilor antreprenori ; • Încurajează participarea locală ; • Prezenţă redusă în mediul rural şi în judeţele cu un nivel redus de dezvoltare.

1.5.4. Asociațiile agricole

Asociaţiile agricole sunt formele asociative care au avut cel mai mult de suferit în urma prăbuşirii regimului comunist. Înainte de 1989, mediul rural românesc era dominat de cooperativele agricole de producţie (CAP), care aveau la bază *„întovărăşirile”* realizate după model sovietic din anul 1948 până la mijlocul anilor ’50 ai secolului XX. Aceste întovărăşiri reprezentau *„asocieri liber consfinţite ale ţăranilor în scopul de a eficientiza activitatea lor şi de a maximiza producţia”*, plecând de la modelul sovietic de planificare a agriculturii bazat pe suprafeţe compacte, în contradicţie cu istoria agriculturii româneşti bazată pe *mica exploataţie agricolă ţărănească* şi pe *„moşia boierească”* (suprafaţă mare de teren deţinută de o persoană/familie sau luată în arendă). Dispariţia CAP-urilor se explică şi prin dorinţa de eliminare a unor entităţi considerate comuniste, al căror rol nu era acela de a produce dezvoltare, ci de a consolida un regim impus din exterior.

Perioada comunistă nu numai că nu a reuşit să şteargă din mentalul ţăranului român noţiunea de proprietate, însă a avut ca efect dezvoltarea unui simţ foarte dezvoltat al acesteia, explicând astfel şi de ce numărul asociaţiilor agricole este foarte mic raportat la suprafaţa agricolă a României. În 2000 erau înregistrate 148 de asociaţii agricole, în timp ce 10 ani mai târziu numărul acestor entităţi ajunsese la 1.620. Această creştere se datorează în primul rând politicilor publice şi planurilor de dezvoltare (printre obiectivele Planului Naţional de Dezvoltare Rurală se află şi obiective legate de promovarea şi sprijinirea asocierii în mediul rural), dar şi politicilor agricole ale Uniunii Europene, al cărei membru este şi România.

Perioada comunistă	După 1989
– Obştile şi-au încetat activitatea, statul comunist naţionalizând pădurile ; – Asociaţiile agricole care aveau la bază Legea 21/1924 au fost desfiinţate, în locul lor fiind create Cooperativele Agricole de Producţie (CAP), forme de „proprietate colectivă ale ţăranilor" după modelul sovietic.	– În zonele deluroase şi montane împădurite, au fost reînfiinţate obştile, ca forme de proprietate colectivă a proprietarilor de păduri ; – Asociaţiile agricole au apărut şi s-au dezvoltat dificil, ţăranul roman dând dovadă de un foarte dezvoltat simţ al proprietăţii ; – PNDR a constituit un factor de dezvoltare pentru asociaţiile agricole.

Concluzii

Intreprinderile sociale sunt în multe cazuri motorul dezvoltării locale prin activităţile pe care le derulează. Caracteristicile acestor entităţi – caracterul non-profit, scopul social al activităţii, participarea membrilor la guvernare, *multistakeholder governance* – permit acestor organizaţii să mobilizeze resursele locale, să stimuleze formarea de capital social la nivelul comunităţii, să asigure bunăstarea membrilor comunităţii. Creşterea nivelului de bunăstare al membrilor comunităţii este determinat de serviciile primite, de integrarea lor în muncă, de evitarea efectelor negative ale proceselor de creştere economică în cadrul grupurilor vulnerabile.

Efectele principale ale activităţii intreprinderilor sociale asupra dezvoltării locale sunt legate de creşterea capitalului social (creşterea încrederii între membri şi în instituţii, formarea unor relaţii între membri mai puternice, formarea de reţele cu alte comunităţi), de stimularea inovării şi introducerea acestor inovaţii în activitatea instituţiilor locale, de creşterea gradului de ocupare, în special a persoanelor din grupurile vunerabile, de formarea de structuri locale de dezvoltare (grupuri de acţiune, grupuri de iniţiativă, centre comunitare), de stimularea potenţialului local de dezvoltare.

În concluzie, putem afirma că în zonele în care îşi desfăşoară activitatea entităţi de economie socială (mediul rural sau urban) :

- acestea susţin dezvoltarea locală endogenă prin încurajarea folosirii resurselor locale de către actorii locali. Această activitate ar trebui să devină mai vizibilă pentru a putea convinge membrii comunităţilor să participe şi să îşi pună în comun resursele pentru binele comunităţii. În această situaţie, binele comunităţii este reprezentat de dezvoltare, de creşterea nivelului de trai al zonei în care are loc acest proces ;
- entităţile de economie socială dezvoltă încrederea în comunitate prin personalul local angajat şi prin identificarea nevoilor comunităţii prin metode participative ;
- organizaţiile celui de-al treilea sector cresc implicarea comunităţii prin stimularea participării la procesul de luare a deciziei şi prin oferirea de *modele de guvernare* (modele de conducere sau administrare a unui teritoriu) ;
- acestea promovează parteneriatul între actori locali/stakeholderii din comunitate ;
- creşterea capacităţii de producţie la nivel local prin crearea şi dezvoltarea cooperativelor ca şi agenţi economici reprezintă o nevoie ;
- în comunităţile sărace, ONG-urile şi CARP-urile reprezintă agenţi de de incluziune socială prin prisma serviciilor oferite populaţiei.

Bibliografie

Barea, Jose, Monzon, Jose Luis (eds.) (2006), *Manual for Drawing Up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy : Co-operatives and Mutual Societies*, Liege, CIRIEC.

Borzaga, C., Defourny, J. (eds.) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Londra, Routledge.

Borzaga, C., Spear, R. (eds.) (2004), *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries*, Trento, Edizioni.

Borzaga C., Tortia, E.C. (2009), „Social enterprises and local economic development”, în E. Clarence, A. Noya (eds.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, Paris, OECD Publishing.

Canzanelli, G. (2001), *Overview and Learned Lessons on Local Economic Development, Human Development and Decent Work*, Geneva : ILO/Universitas Working Paper, www.ilo.org/public/english/universitas/publi.htm.

Chaves Avila, R., Monzon Campos, J.L. (2007), *The Social Economy in European Union*, CIRIEC.

Defourny, J., Develtere, P. (1999), „Origines et contours de l'economie sociale au Nord et au Sud”, în J. Defourny, P. Develtere, B. Fonteneau (eds.), *L'economie sociale au Nord et au Sud*, Paris, Ed. De Boeck, pp. 25-56.

Defourny, J., Nyssens, M. (eds.) (2001), *Social enterprise in Europe : Recent trends and developments*, Working Papers Series, nr. 08/01, Liege : EMES European Research Network.

Evers, Adalbert, Laville, Jean-Louise (eds.) (2004), *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar Publising.

Giza-Poleszczuk, Anna, Hausner, Jerzy (2008), *The social economy in Poland : Achievements, barriers to growth, and potential in light of research results*, Varşovia, Foundation for Social and Economic Initiatives.

Huster *et. al*. (2006), *Second Semester Report 2006*, Bochum/ Brussels : European Commission.

Lambru, M. (coord.) (2011), *Raport Vârsta a treia*, Bucureşti, document de lucru, Proiect Prometeus – promovarea economiei sociale prin cercetare, educaţie şi formare profesională la standarde europene.

Petrescu, C., Constantin, A. (2010), „Parteneriat şi dezvoltare locală”, *Sociologie Românească*, vol. 8, nr. 2.

Nyssens, Marthe (ed.) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, Londra şi New York : Routledge.

Pichierri, A. (2002), „Concertation and Local Development”, *International Journal of Regional Research*, vol. 26

Pike, A., Rodriguez-Pose, A., Tomaney, J. (2006), *Local and Regional Development*, Londra şi New York, Routledge.

Sandu, Dumitru (2008), *Dezvoltare comunitară şi regională*, Bucureşti, suport de curs, Facultatea de Sociologie şi Asistenţă Socială.

Scott, A.J., Storper, M. (2003), „Regions, globalization, development”, *Regional Studies*, 37(6-7), pp. 579-593.

Vázquez-Barquero, A. (2003), *Endogenous Development : Networking, Innovation, Institutions and Cities*, Londra şi New York : Routledge.

Zamfir, E. , Fitzek, S. (2010), „Economia socială o soluţie la incluziunea socială pe piaţa muncii”, *Revista Inovaţia Socială*, nr. 2/2010, ICCV, Bucureşti.

2. Capital social, economie socială şi dezvoltare locală

Adriana Neguț

În ultimele decenii am asistat în România la o creştere a interesului pentru dezvoltarea comunitară, corelată cu intensificarea finanţărilor externe şi alocarea unor sume importante pentru intervenţii la nivel comunitar. Concepte precum *dezvoltare rurală*, *dezvoltare comunitară*, *dezvoltare locală* sau *dezvoltare durabilă* au devenit din ce în ce mai utilizate atât la nivel academic, cât şi la nivelul politicilor publice. Aceeaşi tendinţă s-a manifestat în ultimii ani şi în ceea ce priveşte economia socială, interesul în creştere al Uniunii Europene pentru domeniu concretizându-se în intensificarea liniilor de finanţare.

Conceptul de economie socială este şi el din ce în ce mai prezent în dezbaterile publice şi face obiectul unui număr important de publicaţii recente. Cercetările dedicate economiei sociale în România au vizat predominant aspecte precum caracteristicile organizaţiilor de economie socială, istoricul funcţionării acestora, provocările cu care se confruntă şi direcţiile de dezvoltare, aspectele legislative şi formele de sprijin pentru organizaţiile care desfăşoară activităţi de economie socială. Rolul capitalului social în dezvoltarea economiei sociale, ca parte a dezvoltării locale, nu se regăseşte printre ariile de interes ale proiectelor de cercetare recente de la nivel naţional, deşi activităţi de economie socială se derulau şi înainte de această expansiune a interesului pentru domeniu şi de promovarea puternică a conceptului, iar legătura dintre capitalul social şi dezvoltarea comunitară a fost exploatată atât în literatura de specialitate, cât şi în proiectele de dezvoltare comunitară implementate în România pe parcursul ultimilor ani.

Prin natura lor flexibilă şi orientarea preponderent către scopuri sociale, şi nu către maximizarea profitului, organizaţiile de economie socială se pot adapta mai uşor nevoilor de dezvoltare, ţinând cont de valorile actorilor implicaţi în proces. Stocul de capital social s-a dovedit un factor important în determinarea potenţialului de înfiinţare a unei întreprinderi sociale şi de dezvoltare a comunităţii, dar nu este singurul factor care trebuie luat în considerare şi nici nu are capacitatea de a substitui lipsa altor resurse. Reprezintă însă un catalizator la nivelul comunităţii, cu efecte importante asupra dezvoltării acesteia, motiv pentru care o serie de proiecte de dezvoltare comunitară au pus accentul pe dezvoltarea capitalului social şi pe implicarea membrilor comunităţii. Studiile arată însă că România este deficitară din punct de vedere al stocului de capital social de tip *bonding*, comparativ cu alte state europene, ceea ce ridică o serie de obstacole în calea proiectelor de dezvoltare comunitară, precum şi a strategiilor de dezvoltare a economiei sociale. În mediul rural nivelurile de asociere sunt reduse, însă la nivelul discursului public acestea sunt promovate

ca soluţii pentru a face faţă competiţiei organizaţiilor mari şi a supravieţui pe piaţă. O serie de proiecte finanţate prin FSE vizează dezvoltarea de întreprinderi sociale în mediul rural. Câte dintre acestea pornesc de la înţelegerea rolului capitalului social, a încrederii şi asocierii ca premise ale dezvoltării economiei sociale şi dezvoltării locale, fără a se concentra preponderent asupra aspectelor legale privind înfiinţarea întreprinderilor sociale sau asupra creşterii numărului de beneficiari ? Câte dintre aceste proiecte vizează componenta de sustenabilitate a întreprinderilor înfiinţate după încheierea intervenţiei în comunitate ? Capitolul de faţă îşi propune să analizeze influenţele capitalului social asupra economiei sociale şi, prin urmare, a dezvoltării locale, discutând despre disponibilitatea pentru asociere şi cooperare şi explicând evoluţia sectorului economiei sociale prin raportare la aceste elemente.

2.1. Abordări teoretice ale capitalului social

Conceptul de *capital social* este utilizat nu doar în sociologie, ci şi în economie sau ştiinţe politice, în strânsă legătură cu dezvoltarea socială, iar studiile de referinţă în domeniul capitalului social aparţin lui Bourdieu, Coleman şi Putnam. Preocupat de înţelegerea ierarhiei sociale, Bourdieu a identificat trei tipuri de resurse de care dispune un individ – capitalul economic, cel cultural şi cel social –, considerând viziunea strict economică asupra capitalului ca fiind una limitată. Prin producerea şi re-producerea capitalului pot fi explicate, potrivit lui Bourdieu, inegalităţile sociale. Capitalul social, definit prin apartenenţa individului la grup, la reţele de relaţii sociale mai mult sau mai puţin formalizate, este cel care oferă acestuia acces la resursele grupului. Valoarea legăturilor unui individ este dată, în opinia lui Bourdieu, de numărul de conexiuni pe care acesta le poate mobiliza şi de volumul diferitelor tipuri de capital (cultural sau economic) deţinut de fiecare dintre aceste conexiuni.

Perspectiva lui Bourdieu asupra capitalului social este catalogată însă ca uşor demodată şi individualistă, mai ales că se bazează pe studiul nobilimii franceze din perioada 1960-1970 şi consideră capitalul social ca pe un bun prin intermediul căruia cei privilegiaţi îşi menţin superioritatea. Valoarea analizei sale generale asupra capitalului social şi a interacţiunii acestuia cu celelalte forme de capital nu este însă pusă la îndoială (Field, 2008).

Vizibilitatea ridicată a conceptului de capital social în sociologia americană şi mondială se datorează activităţii lui Coleman, care a definit capitalul social prin funcţiile sale, punând accentul pe proprietatea acestuia de a fi convertit în capital economic sau educaţional (Voicu, 2010, p. 19). Spre deosebire de Bourdieu, Coleman a evidenţiat capacitatea capitalului social de a oferi beneficii şi comunităţilor sărace şi marginalizate, în urma analizelor sale asupra ghetourilor americane. Din dorinţa de a explica cum cooperează indivizii, chiar şi atunci când interesele lor ar putea fi atinse mai bine prin competiţie, şi folosind distincţia bunuri publice – bunuri comune, Coleman a descris capitalul social ca un bun public de care pot beneficia nu doar cei prin ale căror eforturi a fost generat, ci toţi membrii unei structuri de relaţii (Field, 2008).

Caracterul de bun public al capitalului social nu generează numai beneficii pentru indivizi, ci şi efecte perverse, precum fenomenul de *free-rider*. „Atunci când o persoană nu poate fi privată de beneficiile asigurate de ceilalţi, ea îşi pierde motivaţia de a mai contribui la efortul comun, profitând astfel clandestin de eforturile celorlalţi. Dacă toţi

participanţii s-ar hotărî să profite clandestin, nu s-ar mai obţine avantajul colectiv" (Ostrom, 2007, p. 20). Indivizii care investesc în capitalul social culeg doar o parte din roadele eforturilor lor, nefiind singurii utilizatori, ceea ce poate duce la strategii de *free-rider* sau subinvestire în capitalul social, pornind de la premisa că pot beneficia şi fără a investi în încredere sau relaţii cu ceilalţi.

Din domeniul ştiinţelor politice provine perspectiva lui Putnam asupra capitalului social, ale cărui elemente centrale sunt reţelele, normele şi încrederea, care permit indivizilor să acţioneze mai eficient împreună pentru atingerea obiectivelor comune. Pe baza studiului privind eficienţa guvernelor locale din Italia, Putnam (1993) a atribuit capitalului social rolul de precondiţie a dezvoltării economice şi a guvernării eficiente, contribuind la crearea bunului public şi la formarea şi reproducerea celorlalte tipuri de capital. Putnam atrage atenţia asupra faptului că virtuţile capitalului social trebuie privite cu precauţie, deoarece acesta acţionează complementar politicilor generale de dezvoltare, fără a le substitui sau a-şi asuma rolul de panaceu universal pentru problemele societăţii.

Bogdan Voicu (2010, p. 22) defineşte capitalul social drept „o caracteristică a structurii sociale, constituindu-se ca atribut al relaţiilor dintre actorii sociali (atât individuali, cât şi corporaţi) şi – mai exact – al sistemului de norme ce guvernează aceste relaţii, având ca nucleu dur reciprocitatea şi încrederea". Într-o definiţie anterioară, acelaşi autor făcea referire la consecinţele capitalului social atât la nivel individual – „integrarea individului în societate şi capacitatea de a accesa resursele controlate de ceilalţi" –, cât şi la nivel colectiv – „producerea bunului comun şi coeziunea socială" (Voicu, 2008, p. 12).

Printre cele mai importante funcţii ale capitalului social se numără cele de sursă a controlului social, de garant al ajutorului familial, de facilitator al accesului la resurse prin intermediul reţelelor sociale, de reducere a costurilor tranzacţionale, ca urmare a capacităţii de a fi convertit în alte tipuri de capital şi de catalizator al dezvoltării sociale. Rolul capitalului social ca factor determinant al dezvoltării sociale a fost recunoscut în anii '90, acesta alăturându-se celor trei elemente deja consacrate : capitalul material, capitalul uman şi aranjamentul instituţional, în calitate de factor favorizant al creşterii (Voicu, 2010). Ulterior, majoritatea agenţiilor internaţionale cu obiective de dezvoltare au adoptat conceptul şi şi-au centrat proiectele derulate pe construirea sau consolidarea capitalului social în zonele defavorizate.

Cea mai cunoscută distincţie în literatură este cea între capitalul social de tip *bonding* şi cel de tip *bridging*. Capitalul social de tip *bonding* caracterizează comunităţile mici, închise, bazate pe relaţii în interiorul grupului de apartenenţă şi pe neîncredere în ceilalţi, fie ei indivizi sau instituţii. De cealaltă parte, comunităţile cu niveluri ridicate de capital social de tip *bridging* sunt caracterizate de relaţii cu alte grupuri în afara celor primare şi niveluri ridicate de încredere în acestea şi în instituţii, precum şi de participare la activitatea unor asociaţii.

Studii mai recente au indicat însă şi o dimensiune verticală a capitalului social, denumită capitalul social de legătură (*linking social capital*). Strâns legat de capitalul social de tip *bridging*, conceptul de *capital social de legătură* se referă la relaţiile dintre indivizi şi grupuri din diferite straturi sociale (Evans, Syrett, 2007). Această dimensiune a fost descrisă de Banca Mondială drept „capacitatea de a atrage resurse, idei şi informaţii de la instituţii oficiale din afara comunităţii" (Woolcock, f.a., p. 11). Capitalul social de legătură este considerat o strategie eficientă în perioadele de dificultăţi economice, precum pierderea locului de muncă, eşecul recoltei sau boală prelungită.

Rolul principal în dezvoltare îi este atribuit capitalului social de tip *bridging*, deşi au fost formulate o serie de critici la adresa acestei viziuni, în special din partea economiştilor, argumentate prin dependenţa capitalului social de factorii economici sau prin dificultăţile de a măsura un concept atât de vag (Voicu, 2008). Stocuri scăzute de capital social de tip *bridging* determină un circuit dificil şi limitat al informaţiilor şi resurselor între grupuri, cu efecte dăunătoare pentru fenomenul de creştere. Indivizii au, astfel, acces doar la informaţii limitate, vehiculate în cadrul propriei comunităţi şi pot rata chiar informaţii privind potenţialii donori şi oportunităţile de dezvoltare (Woolcock, f.a. ; Voicu, 2008). Pe de altă parte, dezvoltarea puternică a capitalului social de tip *bridging* poate duce şi la diminuarea spiritului comunitar, ca urmare a identificării oportunităţilor din afara comunităţii.

Lipsa capitalului social este catalogată, în literatură, ca o caracteristică asociată sărăciei : indivizii care nu sunt membri ai unor reţele sociale nu au acces la resurse care le-ar putea facilita găsirea unui loc de muncă sau a unei locuinţe decente. În plan profesional, indivizii mai bogaţi în capital social au o probabilitate mai ridicată de promovare rapidă şi de a obţine salarii mai mari, precum şi „de a fi evaluaţi favorabil de către colegi, a lipsi mai puţine zile de la locul de muncă, a trăi mai mult şi de a fi mai eficienţi în îndeplinirea sarcinilor" (Woolcock, f.a., p. 5). De cealaltă parte, persoanele sărace au o reţea socială restrânsă şi, predominant, un stoc de capital social de tip *bonding* la care se raportează pentru a obţine resurse, iar capitalul de legătură, care le-ar permite să aibă acces la instituţii formale, este aproape inexistent.

Lărgind aria de analiză, acelaşi lucru se întâmplă şi la nivel comunitar, unde stocul bogat de relaţii sociale şi asocierile civice asigură unei comunităţi şanse mai bune în faţa vulnerabilităţii şi a sărăciei, a conflictelor, precum şi strategii mai eficiente în faţa noilor oportunităţi. Cu toate acestea, Dumitru Sandu (2005) semnalează un risc la care sunt expuse comunităţile cu stocuri puternice de capital social de tip *bonding*, acela al eşecului proiectelor de dezvoltare, ca urmare a reticenţei membrilor comunităţii. Omogenitatea ridicată a comunităţii şi această reticenţă faţă de proiectele de dezvoltare reclamă intervenţii de tipul facilitării comunitare pentru declanşarea procesului de dezvoltare comunitară.

Centrarea proiectelor de dezvoltare comunitară exclusiv pe consolidarea capitalului social nu reprezintă o soluţie. O serie de efecte perverse ale acestei strategii, semnalate şi analizate de Bogdan Voicu (2008), sunt : riscul de a întări prea mult capitalul social de tip *bonding*, prin intermediul CBO-urilor dezvoltate la nivel local (*Community Based Organizations*, numite, adesea, grupuri de iniţiativă) ; diminuarea capitalului social de tip *bridging* şi, în consecinţă, riscul de izolare a comunităţii, ca urmare a scăderii frecvenţei interacţiunilor cu grupuri din afara acesteia ; creşterea unor inegalităţi latente, prin perpetuarea unui comportament inechitabil de către CBO ; întărirea dublei morale şi „asociaţionismul mimat" sau ignorarea unor forme esenţiale de capital social, precum încrederea în oameni. Portes şi Landolt (2000) au adus în discuţie tendinţa literaturii de specialitate de a evidenţia preponderent consecinţele pozitive ale capitalului social şi de a le neglija pe cele mai puţin dezirabile, precum excluderea celor din afara comunităţii, restricţii din punctul de vedere al libertăţii individuale, sau eşecul iniţiativelor de afaceri ca urmare a caracterului închis al comunităţii şi a formulării de pretenţii excesive pentru antreprenori.

Majoritatea proiectelor de dezvoltare, a căror finanţare prin granturi a luat amploare în anii '90, au pus accentul pe formarea sau consolidarea capitalului social, pe creşterea participării membrilor comunităţii în activităţile proiectului pentru a creşte sentimentul de apartenenţă şi a-i responsabiliza. Aceste proiecte se concentrează adesea pe componenta relaţională a capitalului social şi ignoră celelalte elemente, precum încrederea în oameni

şi în instituţii. Un alt aspect ignorat adesea este acela al „transferării dezvoltării de capital social în spaţii publice mai puţin formalizate decât în cazul dezbaterilor din adunările generale”, care ar facilita, de asemenea, dezvoltarea încrederii şi apariţia spiritului comunitar. Indiferent de consecinţele negative identificate, efectele proiectelor de dezvoltare comunitară sunt predominant pozitive, mai ales dacă vorbim despre un orizont apropiat de timp, în care membrii comunităţii au de câştigat atât din punct de vedere material, beneficiind de rezultatele implementării proiectului, cât şi socio-uman, ca urmare a interacţiunilor şi a participării comune la implementare (Voicu, 2008, p. 19-20).

În România, nivelurile capitalului social de tip *bridging* sunt inferioare celor din restul Europei, românii întâlnindu-se mai rar cu prietenii, participând mai rar la activităţi ale unor asociaţii şi având mai puţină încredere în oameni. Românii au puţine relaţii în afara familiei, căreia îi acordă o importanţă mai mare decât prietenilor şi altor grupuri, cu excepţia situaţiilor în care au nevoie de ajutor financiar (Voicu, 2008, p. 15). Din păcate, relaţiile cu membrii familiei oferă acces la informaţii şi resurse similare, spre deosebire de relaţiile cu colegii de muncă şi prietenii, aceştia din urmă dovedindu-se cei mai valoroşi prin prisma accesului la informaţii noi, la reţele de noi contacte, cu care individul nu interacţionează în viaţa sa cotidiană.

România se situează pe ultimele poziţii în Europa şi din punctul de vedere al implicării active în asociaţii şi al încrederii în ceilalţi, sub acest aspect respectând modelul încrederii interumane şi în instituţii mai scăzute în estul Europei. Conform datelor EVS’99, sub 10% dintre români au încredere în ceilalţi, spre deosebire de 62% dintre nordici şi 59% dintre olandezi. Media pentru restul statelor vest europene este mai ridicată (în jurul valorii de 30%), dintre aceştia, francezii şi portughezii fiind mai neîncrezători, cu valori de 20%, respectiv 10% (Voicu, 2010, p. 58). Activităţile de voluntariat sunt, de asemenea, mai frecvente în ţările din vestul Europei, decât în cele din est. România se situează pe ultimele poziţii, cu doar 8% din totalul respondenţilor[1] desfăşurând activităţi de voluntariat în cel puţin o asociaţie (Voicu, Voicu, 2009, p. 549).

Un stoc mai bogat de capital social de tip *bridging* deţin indivizii situaţi în poziţiile superioare ale ierarhiei din punctul de vedere al nivelului educaţional şi al bunăstării materiale, însă ponderea acestora este redusă. Bogdan Voicu (2010) semnalează însă că niveluri ridicate de încredere interumană, apropiate de cele ale indivizilor cu status ridicat, sunt prezente şi în cazul comunităţilor şi al indivizilor foarte săraci şi explică acest lucru prin cunoaşterea ridicată a celorlalţi, ca urmare a dimensiunilor reduse ale comunităţii şi a similarităţii ridicate dintre indivizi. Nivelurile scăzute de încredere, frecvenţa redusă a relaţionării cu ceilalţi şi implicarea civică slabă constituie riscuri importante pentru proiectele de dezvoltare comunitară, însă comunităţile foarte sărace, lipsite de alte resurse, dar cu niveluri ridicate de încredere interumană, pot transforma această particularitate într-un atu pentru facilitatea proiectelor de dezvoltare la nivel local.

2.2. Economia socială

Preocupările pentru domeniu nu sunt noi, pe parcursul secolului al XIX-lea economia socială reprezentând o temă de interes atât la nivel european, cât şi în Statele Unite şi Canada. Raportul CIRIEC 2007 menţionează prima referire la economia socială ca datând din 1830

1. Datele provin din valul 1999-2002 al European Values Survey şi Word Values Survey.

şi aparţinând economistului liberal francez Charles Dunoyer, care pleda pentru o abordare morală a economicului în lucrarea *Tratat de economie socială*. În Spania, Ramón de la Sagra publica în 1840 lucrarea *Lecţii de economie socială*.

Întreprinderile sociale s-au dezvoltat în Europa ca răspuns la criza statului bunăstării. Spre finalul anilor '70, multe state europene se confruntau cu niveluri în creştere ale şomajului şi cu ineficienţa politicilor publice care abordau aceste probleme, ceea ce a dus la satisfacerea nevoilor emergente (locuire, îngrijirea copiilor, servicii pentru vârstnici, regenerare urbană, ocupare) de către întreprinderile sociale, deşi în acea perioadă organizaţiile nu erau reunite sub această denumire (Kerlin, 2006). Termenul a fost promovat iniţial în Italia, de către revista *Impresa sociale*, lansată în 1990.

La nivel european, un aport semnificativ la popularizarea conceptului de economie socială l-au avut CIRIEC[1] şi EMES European Research Network, organizaţii care colectează informaţii şi derulează proiecte de cercetare asupra domeniului. Potrivit raportului CIRIEC 2007 (p. 20), caracteristicile definitorii ale întreprinderii sociale sunt organizarea privată, formală, autonomia deciziei, libertatea de apartenenţă, orientarea către satisfacerea nevoilor membrilor prin furnizarea de bunuri, servicii, asigurare şi suport financiar, luarea deciziilor şi distribuirea profitului independent de aportul de capital al fiecărui membru, aceştia având fiecare câte un vot.

Definiţia întreprinderii sociale formulată de OECD evidenţiază aceleaşi caracteristici, însă pune accentul pe capacitatea acesteia „de a aduce soluţii inovative la problemele excluziunii sociale şi şomajului" (Kerlin, 2006, p. 251). Deşi obiectivul cel mai frecvent atribuit întreprinderilor sociale este cel de integrare prin muncă a grupurilor vulnerabile, acestea pot fi înfiinţate şi în scopuri precum dezvoltarea locală, protecţia mediului, furnizarea de servicii sociale, turismul sau comerţul echitabil.

Noţiunea de economie socială nu a suscitat acelaşi nivel de interes şi nu se bucură de aceeaşi recunoaştere în toate ţările europene. Raportul CIRIEC 2012 semnalează o acceptare largă a noţiunii de *economie socială* în Spania, Franţa, Portugalia, Irlanda şi Grecia, acesta fiind cunoscut atât de reprezentanţii sectorului public, cât şi de cei ai mediului academic şi ai organizaţiilor de profil. În Italia, Cipru, Danemarca, Finlanda, Luxembourg, Suedia, Letonia, Malta, Polonia, Marea Britanie, Bulgaria şi Islanda, noţiunea de *economie socială* este cunoscută, dar coexistă cu alte concepte, precum *sector non-profit*, *sector voluntar*, *întreprinderi sociale*. Nivelul cel mai redus de recunoaştere a conceptului îl au Austria, Cehia, Estonia, Germania, Ungaria, Lituania, Olanda, Slovacia, România, Croaţia şi Slovenia[2]. Organizaţiile recunoscute ca aparţinând economiei sociale în majoritatea statelor incluse în cercetarea CIRIEC 2012 sunt cooperativele, organizaţiile mutuale, asociaţiile şi fundaţiile. Acestora li se adaugă o serie de excepţii[3] precum companiile cu scop social în Belgia, cele de integrare în Spania, centrele de integrare socio-economică în Polonia, sau unităţile protejate în România.

Defourny şi Nyssens (2010) folosesc tipologia lui Esping-Andersen privind statul bunăstării pentru a caracteriza modelele diferite de economie socială la nivel european.

1. *International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy*.
2. Gradul de acceptare a noţiunii de *economie socială* pe baza răspunsurilor la întrebarea „Could you tell us whether the concept ‹social economy› is recognized in your country ? ". Chestionarul a fost completat, în perioada februarie-aprilie 2012, de corespondenţi ai CIRIEC din statele menţionate, cu expertiză în domeniul economiei sociale.
3. Sociétés à finalité sociale (Belgia), Empresas de Inserción (Spania), Centres of Socio-Economic Integration (Polonia).

Belgia, Franţa, Germania şi Irlanda sunt grupate, potrivit acestei tipologii, în modelul ţărilor corporatiste, în care un rol important în furnizarea de servicii sociale revine asociaţiilor finanţate şi reglementate în principal de organisme publice. Cea de-a doua categorie descrisă de Defourny şi Nyssens (2010) este cea a statelor socio-democratice. Este vorba despre statele nordice (Suedia, Norvegia, Danemarca), caracterizate prin cele mai ridicate niveluri ale cheltuielilor publice în domeniul protecţiei sociale din Europa, o diviziune a atribuţiilor între stat, mediul privat şi asociaţii şi cu o tradiţie puternică a mişcării cooperatiste. Cel de-al treilea model, al statelor liberale, are ca emblemă Marea Britanie. Deşi raportul CIRIEC 2012 o plasează în categoria ţărilor cu un nivel mediu de înţelegere şi acceptare a conceptului de *economie socială*, Marea Britanie a elaborat în 2002 o strategie pentru economia socială, revizuită în 2006. Modelul statelor sud-europene (Spania, Italia, Portugalia) se caracterizează prin niveluri mai reduse ale cheltuielilor publice cu protecţia socială şi prin subdezvoltarea sistemului de furnizare a serviciilor sociale, finanţat de stat. Italia şi Spania sunt ţări cu tradiţie a activităţii cooperatiste, iar în Italia rolul acestora este chiar recunoscut de constituţie.

Acestor modele de economie socială li se adaugă şi cel al statelor central- şi est-europene, în care dezvoltarea economiei sociale este încetinită de o serie de factori : înţelegerea limitată a rolului acestui tip de organizaţii pentru dezvoltarea locală şi naţională, percepţia negativă a cooperativelor prin asociere cu regimul comunist, dependenţa excesivă a întreprinderilor sociale de donatori, lipsa cadrului legal de reglementare a cooperativelor şi altor organizaţii non-profit, lipsa de încredere în mişcările de solidaritate, cultura politică predominant parohială, dificultatea de a mobiliza resursele necesare (Defourny, 2010, pp. 74-75).

În Europa de Vest, suportul pentru economia socială vine preponderent din partea sectorului guvernamental şi a Uniunii Europene. UE reprezintă un actor important şi în domeniul cercetării privind economia socială, fiind factorul care a impulsionat, prin amploarea finanţărilor, dezvoltarea interesului pentru economia socială şi în România. Resurse importante au fost alocate pentru economia socială, prin Fondul Social European, ca urmare a recunoaşterii rolului acesteia în domeniul ocupării şi integrării persoanelor vulnerabile. La nivel european, economia socială a adus un aport semnificativ atât din punct de vedere economic, cât şi social, furnizând locuri de muncă remunerate pentru peste 14,5 milioane de europeni, adică aproximativ 6,5% din populaţia ocupată a EU-27. În ţări precum Italia, Suedia, Belgia, Franţa sau Olanda procentul este mai mare, ajungând la valori cuprinse între 9% şi 11,5% din populaţia ocupată (Monzón Campos, Chaves Ávila, 2012, p. 46).

Procentul este cu mult mai mic în România faţă de media europeană, doar 1,77% din populaţia ocupată lucrând în sectorul economiei sociale (Monzón Campos, Chaves Ávila, 2012 ; Constantinescu, 2011). La nivelul anului 2009, cele mai multe persoane erau angajate în cadrul asociaţiilor şi fundaţiilor, urmate de cooperativele meşteşugăreşti, casele de ajutor reciproc şi, pe ultimele locuri, cooperativele de consum şi cele de credit, deşi din punct de vedere al numărului de entităţi active din fiecare categorie, ierarhia nu este aceeaşi : cele mai numeroase sunt ONG-urile (23.100), urmate de CAR-uri (897), cooperative de consum (894), cooperative meşteşugăreşti (788) şi cooperative de credit (65).

Atlasul Economiei Sociale (2011) semnalează faptul că asociaţiile şi fundaţiile sunt organizaţiile cele mai active în sectorul economiei sociale în România, atât din punct de vedere numeric (peste 23.000 de organizaţii active la nivelul anului 2009), cât şi din punct de vedere financiar şi al personalului angajat. În ceea ce priveşte domeniile de activitate, organizaţiile neguvernamentale cele mai numeroase îşi desfăşoară activitatea în domeniul

social şi caritabil (23,9%), urmate de cele din sport şi activităţi de hobby (17,8%), educaţie, cercetare şi formare profesională (10,6%), asociaţii agricole/obşti, la egalitate cu cele din domeniul culturii (9,2%), organizaţii religioase (8%).

Organizaţiile neguvernamentale s-au dovedit un actor important pe piaţa serviciilor sociale din România, dar şi „principalii agenţi inovatori în procesul de dezvoltare locală" prin promovarea metodelor de lucru participative, implicarea populaţiei în procesul decizional şi în acţiunile realizate la nivel comunitar, crearea de structuri locale, servicii comunitare sau iniţierea proceselor de planificare strategică participativă (Petrescu, Stănilă, 2012, p. 357). Sub aspectul distribuţiei teritoriale, asociaţiile şi fundaţiile sunt prezente în număr mai mare în regiunile cu nivel de dezvoltare mai ridicat (Centru, Bucureşti-Ilfov, Nord-Vest), iar casele de ajutor reciproc şi cooperativele, în regiunile cu nivel de dezvoltare mai scăzut (Nord-Est şi Sud-Est) (Constantinescu, 2011).

ONG-urile sunt organizaţiile cele mai active în accesarea oportunităţilor de finanţare. Analiza realizată de Lambru şi Petrescu (2012) asupra tipurilor de proiecte privind economia socială finanţate prin POSDRU[1] 2007-2013 în România în primii trei ani de finanţare arată că din cele 113 proiecte depuse pe axele 6.1 (Dezvoltarea economiei sociale) şi 6.2 (Îmbunătăţirea accesului şi a participării grupurilor vulnerabile pe piaţa muncii), 67 au ca beneficiari ONG-urile, 40 instituţii publice, două organizaţii religioase, un sindicat şi cinci societăţi comerciale. Cum activitatea ONG-urilor (cu excepţia asociaţiilor agricole şi a obştilor), promotori importanţi ai dezvoltării locale, se desfăşoară preponderent în zone urbane, bogate, putem presupune că un volum consistent al finanţărilor se îndreaptă către astfel de comunităţi, şi nu spre cele mai sărace, care au cea mai redusă capacitate de accesare a fondurilor şi de implementare a proiectelor de dezvoltare locală sau promovare a economiei sociale. Astfel, putem identifica o practică de alocare a fondurilor care, în loc să reducă decalajele de dezvoltare, nu face decât să le adâncească.

În ţările dezvoltate, cooperativele au demonstrat un rol important în procesul de dezvoltare socio-economică, având un impact însemnat asupra ocupării forţei de muncă (în 2010, în Europa, 2,1% din totalul forţei de muncă era angajată în cooperative), furnizării de bunuri şi servicii în zone cu nivel redus de dezvoltare sau redistribuirii bunăstării şi rezistând crizei economice începută în 2008 mai bine decât societăţile comerciale deţinute de acţionari (Petrescu, 2013, p. 17). Structuri care au supravieţuit din perioada comunistă, în România cooperativele se confruntă cu dificultăţi importante din cauza concurenţei cu produsele fabricate în serie, mai ieftine, sau a tehnologiei. Dincolo de producţia de confecţii, serviciile de croitorie, coafură-frizerie sau reparaţii auto, în cazul cooperativelor meşteşugăreşti, şi serviciile de comerţ, pentru cooperativele de consum, o sursă de venit o reprezintă închirierea de spaţii. Anii 1945-1989 au reprezentat o perioadă prosperă pentru activitatea cooperativelor, ca urmare a intervenţiei statului care a constrâns indivizii să devină membri ai acestor structuri. După 1989, numărul cooperativelor a crescut, însă acest lucru s-a produs prin divizarea celor existente. În acelaşi timp, cooperativele s-au confruntat cu un declin al numărului de membri şi angajaţi, precum şi al veniturilor, ca urmare a reducerii capacităţii de producţie şi vânzare. În comunităţile rurale, cooperativele agricole, cele de consum şi de credit aproape că au dispărut ; la fel şi rolul lor de stakeholder în dezvoltarea locală (Petrescu, Stănilă, 2012).

Activitatea caselor de ajutor reciproc se axează pe oferirea de suport financiar membrilor, prin intermediul împrumuturilor cu dobândă redusă în scopul achiziţionării de

1. Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.

bunuri de folosinţă îndelungată. În funcţie de grupul-ţintă, casele de ajutor reciproc se împart în două categorii – pentru salariaţi şi pentru pensionari –, diferenţa majoră dintre acestea fiind că cele pentru pensionari oferă şi servicii sociale membrilor, de tipul ajutoarelor pentru înmormântări sau al serviciilor medicale subvenţionate. Unele dintre CAR-urile pentru pensionari dezvoltă activităţi generatoare de venit (cabinete medicale sau mici afaceri în domeniul serviciilor auxiliare – croitorie, confecţionare de încălţăminte, frizerie, transport funerar etc.) şi, ulterior, redirecţionează banii către membri. Petrescu şi Stănilă (2012) arată că numărul CAR-urilor pentru salariaţi s-a redus, ca urmare a diminuării activităţii sau chiar închiderii unui număr important de întreprinderi, în timp ce activitatea CAR-urilor pentru pensionari a luat amploare şi s-a diversificat. Acestea din urmă joacă un rol important în îmbunătăţirea situaţiei financiare a persoanelor vârstnice, şi deci a accesului la bunuri şi servicii, în vederea creşterii nivelului de trai al acestora.

În România, funcţionarea organizaţiilor care respectă principiile economiei sociale este reglementată de legislaţie specifică, elaborarea unui cadru unitar privind domeniul fiind încă pe agenda publică. Organizaţiile nu sunt reunite sub titulatura de întreprindere socială, abia recent introdusă în discursul la nivel naţional. În ultimii ani au fost elaborate şi supuse dezbaterii trei proiecte de lege, vizând antreprenoriatul social (iulie 2011) şi economia socială (decembrie 2011 şi septembrie 2012). În cadrul dezbaterilor, principala nemulţumire exprimată de reprezentanţii entităţilor de economie socială s-a îndreptat către centrarea proiectului de lege asupra grupurilor vulnerabile, neglijând semnificaţia mai largă a economiei sociale. Analiza asupra proiectelor finanţate prin axele 6.1 şi 6.2 ale POSDRU 2007-2013 realizată de Lambru şi Petrescu (2012) a identificat populaţia roma, femeile, deţinuţii şi persoanele cu dizabilităţi ca principalele grupuri-ţintă ale acestor proiecte.

Înţelegerea limitată a conceptului de *economie socială* şi restrângerea acestuia la reintegrarea pe piaţa muncii a şomerilor s-a răsfrânt şi asupra procesului consultativ iniţiat de Ministerul Muncii, Familiei şi Protecţiei Sociale în vederea elaborării proiectului de lege privind economia socială. Lambru şi Petrescu (2012, p. 178) semnalează faptul că reprezentanţii sectorului cooperatist au lipsit de la consultările publice, în ciuda faptului că au fost invitaţi, şi pun acest lucru pe seama dificultăţilor sectorului cooperatist de a înţelege propriul rol şi loc între entităţile de economie socială şi a înţelegerii insuficiente a conceptului de *întreprindere socială*.

2.3. Capital social, economie socială şi dezvoltare locală

Conceptul de *dezvoltare comunitară* a apărut în anii ’50 în Marea Britanie pentru a desemna o serie de programe de dezvoltare rurală realizate prin combinarea resurselor locale cu cele guvernamentale şi care urmăreau dezvoltarea de mici întreprinderi, construirea de şcoli, clinici, servicii medicale, infrastructură etc. (Midgley, Livermore, 2005, p. 158). Conform *Dicţionarului de Sociologie Rurală* (2005), dezvoltarea comunitară constituie o „strategie operativă menită să realizeze schimbarea constructivă la nivelul comunităţii şi are drept obiective : (1) crearea sentimentului de coeziune socială ; (2) sensibilizarea cetăţenilor privind cele mai importante probleme ale comunităţii ; (3) utilizarea competenţelor profesioniştilor pentru a intensifica *participarea civică*, cooperarea voluntară şi întrajutorarea ;

(4) stimularea capacităţii liderilor locali; (5) coordonarea dintre servicii, grupuri de opinie şi grupuri sociale (Zani, Palmonari, *apud* Bădescu, Cucu-Oancea, 2005, p. 141).

Conform lui Dumitru Sandu (2005, p. 215), dezvoltarea comunitară reprezintă o „schimbare voluntară realizată în, prin şi pentru membrii unei comunităţi". Iuliana Precupeţu (2006, p. 95) defineşte dezvoltarea comunitară ca o „modalitate de rezolvare a problemelor la nivel local, având o importantă componentă de sociabilitate (prin luarea în considerare a unor principii cum sunt participarea oamenilor, împuternicirea grupurilor defavorizate) şi conducând la schimbare socială în direcţia construirii unor comunităţi coezive social, inclusive, democratice şi caracterizate de o înaltă calitate a vieţii". Elementul central al dezvoltării comunitare, care se desprinde din definiţiile anterioare, este participarea membrilor comunităţii. Definiţia lui Dumitru Sandu aduce în plus menţiunea că acţiunile desfăşurate de membrii comunităţii sunt în folosul lor şi pune accentul pe dimensiunea participativă.

Dezvoltarea locală reuneşte atât dezvoltarea comunitară, realizată prin participarea membrilor comunităţii, cât şi iniţiativele venite din exterior, realizate de autorităţi fără participarea membrilor comunităţii. Dezvoltarea locală a fost asociată mult timp cu noţiunea de dezvoltare economică, ca urmare a faptului că aceasta din urmă ducea la creşterea ocupării, ceea ce genera creşterea sumelor colectate din impozite, lucru care permitea statului să folosească sumele respective pentru îmbunătăţirea calităţii vieţii, promovând „justiţie şi echitate socială, dar şi participare şi responsabilitate" (Stănilă, 2013, p. 180).

Antonio Vázquez-Barquero (2009, pp. 9-10) defineşte dezvoltarea locală ca o strategie care urmăreşte progresul social şi dezvoltarea sustenabilă, bazată pe „îmbunătăţirea continuă a resurselor disponibile, în special a resurselor naturale şi a patrimoniului istoric şi cultural, deoarece acest lucru contribuie la creşterea avantajului competitiv al regiunii şi la bunăstarea populaţiei". Printre elementele centrale ale dezvoltării locale identificate de Vázquez-Barquero se numără crearea şi dezvoltarea de reţele teritoriale, diseminarea inovaţiei, calificarea resurselor umane şi dezvoltarea infrastructurii.

Analizând definiţiile economiei sociale, identificăm participarea membrilor comunităţii şi acţiunile realizate în folosul acestora ca elemente comune cu definiţiile dezvoltării comunitare. Conceptul de *economie socială* a fost utilizat pentru a desemna acele entităţi ghidate de obiective sociale, de principii etice şi morale, nu doar de ideea câştigului material, iar un număr important de definiţii asociază economia socială cu soluţionarea unor probleme precum şomajul, excluziunea socială sau sprijinul persoanelor vulnerabile.

Discursul privind menirea economiei sociale s-a extins recent, alături de rolul în generarea de locuri de muncă şi furnizarea de servicii şi bunuri, fiind recunoscută şi capacitatea acesteia de a construi şi consolida capacităţi şi capital social, în demersul de satisfacere a nevoilor sociale şi de integrare socială. Economiei sociale i s-a atribuit şi rolul de tampon împotriva crizei, datorită motivaţiei non-profit, a flexibilităţii financiare, urmăririi de strategii pe termen lung şi angajamentelor sociale. Raportul CIRIEC 2012 atrage atenţia asupra impactului mai redus al crizei din perioada 2008-2012 asupra ocupării în sectorul economiei sociale, faţă de ocuparea în companii tradiţionale şi aminteşte potenţialul economiei sociale de a contribui la dezvoltarea economică, spre exemplu, prin regenerarea zonelor industriale aflate în declin sau a celor urbane degradate. De cealaltă parte, experienţa din Statele Unite a demonstrat că programele de dezvoltare comunitară, finanţate de diferite agenţii guvernamentale, pot oferi suport substanţial întreprinderilor sociale, deşi obiectivele programelor nu vizează în mod direct acest aspect (Kerlin, 2006).

De asemenea, conceptul de *economie socială* este asociat frecvent cu cele de *antreprenoriat social* şi *inovaţie socială*. Conform Comisiei Europene (2013), întreprinderile sociale răspund

prin inovaţie socială nevoilor care nu au fost încă satisfăcute, generează dezvoltare sustenabilă prin faptul că iau în considerare impactul asupra mediului şi prin viziunea lor pe termen lung şi se concentrează pe oameni şi coeziune socială. Întreprinderile sociale sunt catalogate drept modele inovative de afaceri care răspund unor obiective economice şi sociale şi care contribuie la integrarea pe piaţa muncii, incluziune socială şi dezvoltare economică.

Bazat pe reţelele sociale şi încredere, conceptul de *capital social* este utilizat din ce în ce mai intens de către Banca Mondială, OECD şi alte organizaţii, în contextul dezvoltării locale şi al economiei sociale, fiind prezent şi în politicile europene recente. În Marea Britanie, cu prilejul revizuirii formelor de organizare a întreprinderilor sociale (2002), Unitatea de strategie a identificat construirea de capital social ca unul dintre avantajele sprijinirii întreprinderilor sociale. Pentru că se bazează, în activitatea lor, pe *angajamentul* şi *încrederea* voluntarilor şi a partenerilor şi pe *relaţiile strânse* dintr-un anumit context local şi îşi propun atingerea de obiective multiple, precum dezvoltarea locală şi încadrarea pe piaţa muncii, întreprinderile sociale au fost catalogate drept generatoare de capital social. Însă acesta nu este singurul beneficiu al iniţiativelor de economie socială, la nivel comunitar având loc şi o consolidare a economiei. Iar în ceea ce priveşte modul de constituire, s-a constatat că întreprinderile sociale dezvoltate în jurul unor interese comune şi nu pe principiul proximităţii geografice, oferă premisele dezvoltării unor relaţii puternice în afara comunităţii, esenţiale pentru dezvoltarea capitalului social de tip *bridging* (Evans, Syrett, 2007, p. 60).

Examinarea relaţiei dintre economia socială şi capitalul social se dovedeşte pertinentă şi dacă ţinem cont de accentul pus pe activităţile de *cooperare*, *încredere* şi *reciprocitate*, capacitatea acesteia de a promova activităţi de *voluntariat* în comunitate şi de a construi infrastructură la nivelul comunităţilor deprivate, sub acest din urmă aspect, economia socială având impact similar sau chiar mai mare decât asistarea directă a membrilor comunităţilor (Evans, Syrett, 2007).

Hulgård şi Spear (2006) identifică două perspective asupra influenţelor dintre capitalul social şi economia socială : prima, axată pe rolul indivizilor şi al grupurilor în formarea de reţele sociale şi, cea de-a doua, instituţională, centrată pe analiza actorilor şi instituţiilor statului, pieţei şi societăţii civile. Prima abordare pune accentul pe capitalul social de tip *bonding*, care aproape că se produce singur de fiecare dată când indivizii interacţionează, şi, deşi recunoaşte rolul capitalului social de tip *bridging*, nu ia în considerare oportunitatea depăşirii dificultăţilor în crearea acestuia prin intermediul măsurilor instituţionale. Necesitatea înţelegerii acestei relaţii a stat la baza a diferite proiecte de cercetare, printre care şi proiectul CONSCISE[1], finanţat prin Programul-Cadru 5 al Uniunii Europene, sau proiectul PERSE[2], care s-a apropiat destul de mult de perspectiva instituţională asupra capitalului social.

Abordarea instituţională accentuează importanţa instituţiilor în dezvoltarea întreprinderilor sociale, sprijinul instituţional având potenţialul de a compensa alte probleme ale organizaţiilor. În cazul întreprinderilor sociale, sprijinul public se dovedeşte important pentru accesul la resurse financiare şi în termeni de utilizare a capitalului social de tip *bridging*. Suportul public s-a dovedit, la rândul său, în cadrul proiectului CONSCISE, o resursă care genera competiţie între întreprinderile sociale.

Reţelele întreprinderii sociale cu alte organizaţii şi instituţii sunt componente ale capitalului social de tip *bridging*. Nu toate întreprinderile sociale au însă aceeaşi deschidere

1. *The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe*.
2. *The Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Integration by Work*.

pentru colaborarea cu alte structuri şi participarea în reţele locale, regionale sau chiar naţionale, diferenţele fiind explicate de Hulgård şi Spear (2006) prin gradul diferit de instituţionalizare a contextului în care întreprinderile sociale îşi desfăşoară activitatea. Autorii dau ca exemplu reţelele formale de la nivel local sau regional, frecvente în rândul întreprinderilor sociale de integrare în muncă (WISE) din Belgia şi Italia, ţări cu cadru instituţional dezvoltat. Majoritatea cooperativelor sociale sunt membre ale unor organizaţii-umbrelă, consorţii locale care la rândul lor fac parte dintr-un consorţiu naţional şi care au rolul de reprezentare a intereselor cooperativelor şi de a contribui la elaborarea de politici în domeniu. De asemenea, aşa cum menţionau reprezentanţii Italiei în cadrul proiectului PERSE, aceste consorţii oferă cooperativelor consiliere administrativă, asistenţă fiscală sau training (Hulgård, Spear, 2006, p. 101). În alte ţări, relaţionarea se produce, de multe ori, pe baza unor contacte informale şi oferă acces la informaţii privind oportunităţi de afaceri sau comunitatea locală, dar reprezintă şi o modalitate de creştere a vizibilităţii organizaţiei prin acorduri tacite de promovare între reprezentanţii organizaţiilor.

În România, spre exemplu, cercetarea „INTEGRAT – Resurse pentru femeile şi grupurile roma excluse social”, derulată în perioada august 2010 – mai 2011, indică faptul că entităţile de economie socială din regiunile de dezvoltare Bucureşti-Ilfov şi Sud-Est colaborează, mai degrabă, cu organizaţii cu acelaşi profil. Raportându-se la disponibilitatea de colaborare pentru implementarea unor proiecte comune în viitor, reprezentanţii ONG-urilor din cele două regiuni şi-au exprimat intenţia de a încerca „pe cont propriu, însă dacă va fi posibil în parteneriat cu o instituţie publică/ONG”, opţiunea derulării proiectului exclusiv pe cont propriu plasându-se pe ultimul loc. La polul opus, s-au plasat CAR-urile şi cooperativele, mult mai puţin deschise faţă de colaborările viitoare. Reprezentanţii CAR-urilor au ales ca primă opţiune oferirea de noi forme de suport pentru membri pe cont propriu şi abia apoi prin intermediul unui parteneriat cu o instituţie publică sau ONG, iar reprezentanţii cooperativelor nici nu au luat în calcul varianta parteneriatului (Cace, Stănescu, 2011).

Cu un grad mai ridicat de receptivitate vizavi de parteneriatele cu alte organizaţii faţă de reprezentanţii CAR-urilor şi cooperativelor, reprezentantul unei organizaţii neguvernamentale din Bucureşti, intervievat în cadrul proiectului *Integrat*, a accentuat necesitatea colaborării dintre entităţile active în domeniul economiei sociale pentru sustenabilitatea proiectelor şi a organizaţiilor : „nu credem că numai noi facem proiecte de economie socială pe lumea asta, este clar că sunt şi alţii care fac. Ori dacă nu începem să colaborăm între noi, să ne uităm unii la alţii (...) şi să ne folosim toate experienţele astea în ceea ce face fiecare, nu cred că vom ajunge foarte departe”.

Nivelul redus de participare a indivizilor în organizaţii, şi mai scăzut în mediul rural, unde propensiunea indivizilor pentru asociere a fost puternic influenţată de regimul comunist prin colectivizarea forţată, poate constitui o explicaţie pentru evoluţia numărului de entităţi de economie socială şi pentru reticenţa acestora, odată înfiinţate, faţă de colaborarea cu alte organizaţii similare.

Totodată, nivelurile de încredere ale populaţiei atât în ceilalţi, cât şi în instituţii au scăzut, ceea ce se răsfrânge asupra deschiderii acestora pentru asociere şi asupra coeziunii sociale. Încrederea constituie, aşa cum aminteşte Bogdan Voicu (2013, p. 4) „o pârghie spre eficienţa economică, reducând costurile de interacţiune cu ceilalţi”. Astfel, la nivelul anilor 2008-2009, românii erau alături de bulgari printre cei mai neîncrezători membri ai Uniunii Europene, iar în 2012 nivelul încrederii în ceilalţi a înregistrat o scădere semnificativă (8% dintre respondenţi aveau încredere în oameni). Claudiu Tufiş (2013) arată că tendinţa potrivit căreia ţările în care încrederea în ceilalţi este redusă tind să fie,

în acelaşi timp, şi ţări în care încrederea în instituţii este şi ea scăzută se confirmă şi pentru România. De asemenea, se remarcă şi o influenţă a situaţiei economice asupra încrederii în instituţii, aceasta scăzând în perioadele de declin economic (1997-2000, 2009-2010). Un aspect deloc de neglijat, cu atât mai mult cu cât încercăm să explicăm rolul capitalului social în dezvoltare, îl constituie scăderea încrederii în instituţiile politice asociată cu o stabilitate a încrederii în Biserică şi armată, instituţii care „pun accentul mai degrabă pe relaţii ierarhice decât pe relaţii de cooperare şi participare” (Tufiş, 2013, p. 2).

Hulgård şi Spear (2006) subliniază importanţa conexiunilor cu actori puternici din punct de vedere politic şi administrativ, care facilitează accesul la instituţii publice şi la resursele de care acestea dispun. Reprezintă o strategie eficientă pe termen lung, prin lărgirea portofoliului şi a reţelelor, factori esenţiali pentru sustenabilitatea organizaţiei. Şi varietatea stakeholderilor din consiliul de administrare al organizaţiei poate facilita dezvoltarea de relaţii cu actori diverşi, din afara acesteia, şi deci intensificarea capitalul social de tip *bridging*. Accesul la informaţii despre contracte sau finanţări, contactele „potrivite” oferă, într-adevăr, un avantaj important organizaţiei. Însă acest lucru se realizează ocolind reglementările aplicabile tuturor organizaţiilor şi subminând capitalul social colectiv. Este vorba despre o incompatibilitate între capitalul social individual şi cel colectiv, aşa cum o descriu Portes şi Landolt (2000).

Proiectul CONSCISE s-a derulat pe o perioadă de trei ani, începând cu martie 2000, în patru state europene (Spania, Germania, Suedia şi Marea Britanie) şi a pornit de la definirea capitalului social pe baza a şase componente principale : încredere, reciprocitate, norme comune, sentiment de apartenenţă şi angajament, reţele sociale şi canale de informare. Obiectivul general al proiectului l-a constituit identificarea modului în care întreprinderile sociale din Europa folosesc şi construiesc capital social, facilitând, astfel, dezvoltarea economică locală, coeziunea socială şi incluziunea. Una dintre dificultăţile întâmpinate pe parcursul proiectului a fost aceea a distincţiei între „a folosi” şi „a genera” capital social, din moment ce pe măsură ce sau de câte ori este utilizat, capitalul social este, în acelaşi timp, creat şi se intensifică. În cadrul proiectului au fost selectate câte două localităţi din fiecare ţară şi pentru fiecare dintre acestea a fost realizat un profil al localităţii. Ulterior, asupra unei întreprinderi sociale din fiecare localitate s-a derulat un proces de audit social, pe parcursul a doi ani. Proiectul a pornit de la premisa că în toate fazele dezvoltării unei întreprinderi sociale capitalul social constituie o resursă importantă, prin aceea că reduce costurile tranzacţionale, este reutilizabil, nu se diminuează odată cu utilizarea şi facilitează coeziunea socială.

Cercetarea nu a găsit dovezi în sprijinul ipotezei potrivit căreia capitalul social local influenţează semnificativ înfiinţarea unei întreprinderi sociale, dar a atras atenţia asupra rolului comunităţii ca factor important de context. Rezultatele au evidenţiat însă importanţa legăturilor de tip *bridging* construite cu sectorul public, prin prisma complementarităţii celor două : în timp ce sectorul public deţine abilităţile, resursele şi puterea de care economia socială are nevoie, activităţile de economie socială conferă legitimitate obiectivelor de politică publică. Capitalul social de tip *bridging* se dovedeşte mai util pe măsură ce organizaţia se dezvoltă mai mult şi necesită, pentru supravieţuire, nu doar planuri de afaceri şi cunoştinţe temeinice asupra domeniului de activitate şi a oportunităţilor de piaţă, ci şi relaţii atât în interiorul comunităţii (*bonding*), cât şi în afara acesteia (*bridging*) (CONSCISE, 2003, pp. 102-104).

În ceea ce priveşte cooperarea, raportul CONSCISE (2003) arată că întreprinderile sociale nu relaţionau constant cu alte organizaţii de profil şi adesea erau în competiţie cu

acestea pentru suportul sectorului public şi finanţare. Cu toate acestea, în perioadele de criză, relaţiile cu celelalte organizaţii şi reputaţia întreprinderii sociale deveneau mai importante.

Analizând fiecare dintre cele şase componente ale capitalului social, aşa cum a fost definit în cadrul proiectului, a fost pusă în lumină natura interdependentă a acestora : sentimentul de apartenenţă facilitează dezvoltarea relaţiilor bazate pe încredere între oameni, fluxul ineficient de informaţii poate determina o scădere a sentimentului de apartenenţă şi a încrederii faţă de organizaţie, iar eficienţa canalelor de informare depinde, la rândul său, de reţele şi de încredere. De asemenea, a fost evidenţiată natura duală a conceptelor de *apartenenţă* şi *angajament comun* : pe de o parte, este vorba despre angajamentul faţă de un scop comun, de valori comune, cu rol important în fazele iniţiale ale unei întreprinderi sociale, iar pe de altă parte, este vorba despre sentimentul de apartenenţă şi responsabilitate a întreprinderilor sociale faţă de comunitatea locală (CONSCISE, 2003, p. 98). Componenta cea mai importantă pentru construirea capitalului social s-a dovedit a fi încrederea care, prin mecanisme precum efortul voluntarilor, în special în situaţii de criză, sau înţelegeri nescrise în locul unor contracte formale, contribuie la reducerea costurilor tranzacţionale.

Deşi interviurile realizate în cadrul proiectului *Integrat* nu au vizat componenta de capital social, respondenţii au adus în discuţie o serie de componente relevante, precum cooperarea cu alte organizaţii de profil, relaţiile sociale sau încrederea. Cu privire la acest din urmă aspect, reprezentantul unei organizaţii neguvernamentale din judeţul Brăila declara : „oamenii au încredere în organizaţiile care au făcut ceva, în organizaţiile care sunt la început… mai puţin. Dar încrederea se construieşte, este un proces care durează”.

În concordanţă cu literatura de specialitate, cercetarea din cadrul proiectului CONSCISE a identificat un continuum rural-urban în ceea ce priveşte stocul de capital social, localităţile rurale obţinând cel mai ridicat scor la indexul privind capitalul social, iar cele urbane, scorul cel mai mic. Întreprinderile sociale din comunităţile rurale, puţine la număr, par să fi luat naştere „organic”, ca răspuns la nevoile identificate de localnici, motiv pentru care importanţa lor în comunitate este ridicată. De cealaltă parte, întreprinderile sociale din mediul urban par formate în jurul unor interese specifice (reţele bazate pe religie, etnie etc.).

În ceea ce priveşte imaginea antreprenorului, Hulgård şi Spear (2006) semnalează o promovare excesivă în literatură a imaginii antreprenorului individual şi atrag atenţia asupra faptului că în sectorul economiei sociale, dominat de valori de reciprocitate şi acţiune colectivă, este foarte puţin probabil ca acesta să fie modelul dominant. Antreprenorul individual este, mai degrabă, o excepţie, lucru confirmat şi de datele colectate în cadrul proiectului CONSCISE, care a identificat o singură întreprindere socială, din cele opt analizate, care a luat naştere dintr-o iniţiativă individuală. Iar dintre indivizii care au contribuit la dezvoltarea întreprinderilor sociale, prea puţini se autodefineau ca antreprenori sociali. Aceştia îşi reuneau eforturile în jurul valorii centrale a spiritului de cooperare, opusă celei liberale a antreprenorului individual.

Faptul că iau naştere, preponderent, ca urmare a iniţiativei unui grup de persoane şi nu a unui antreprenor individual, împreună cu modelul de guvernare participativ, în care fiecare membru are putere de decizie şi care presupune implicarea tuturor stakeholderilor relevanţi, determină caracterul colectiv al organizaţiilor de economie socială. Prin contribuţia adusă la reducerea excluziunii sociale prin reintegrarea grupurilor vulnerabile pe piaţa muncii, crearea de locuri de muncă, creşterea participării cetăţenilor şi a capitalului social, acestea contribuie la dezvoltarea locală.

Având la bază elemente precum încrederea, reciprocitatea şi relaţiile sociale, impactul capitalului social asupra întreprinderilor sociale şi a economiei sociale este, cel mai

probabil, calitativ, în termeni de mobilizare şi utilizare a resurselor, şi nu cantitativ, cuantificabil în indicatori, precum numărul de întreprinderi sociale sau dimensiunea sectorului (Evans, Syrett, 2007). Trebuie menţionate însă şi limitele capitalului social şi faptul că acesta nu poate fi privit ca o soluţie pentru toate problemele societăţii şi nu poate genera dezvoltare fără suportul celorlalte forme de capital. Evans şi Syrett (2007) au arătat că în comunităţile deprivate, cu deficienţe importante atât sub aspectul economiei sociale, cât şi în ceea ce priveşte alte surse de capital, a fost adoptată, adesea, strategia construirii simultane a economiei sociale şi a capitalului social.

Nu trebuie neglijat nici raportul dintre capitalul social de tip *bonding* şi cel de tip *bridging*. Înclinarea excesivă a balanţei spre capitalul de tip *bonding* poate pune probleme din punct de vedere al deschiderii şi flexibilităţii comunităţii faţă de implementarea proiectelor de dezvoltare, în timp ce dezvoltarea în exces a capitalului social de tip *bridging* poate priva comunitatea de implicarea membrilor, ca urmare a lărgirii orizontului şi a conştientizării tentaţiilor din afara comunităţii. Pe de altă parte, atenţia acordată unui anumit tip de capital în relaţie cu economia socială, poate diferi şi în funcţie de stadiul dezvoltării întreprinderii sociale.

Bibliografie

Amin, A., Cameron, A., Hudson, R. (2004), *Placing the Social Economy*, Londra şi New York, Routledge.

Arpinte, D., Cace, S., Scoican, N.A. (coord.) (2010), *Economia socială în România – două profiluri regionale*, Bucureşti, Editura Expert.

Bauer, C.M., Guzmán, C., Santos, F.J. (2012), „Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms”, *International Entrepreneurhip and Management Journal*, nr. 8(4), pp. 437-448.

Bădescu, I., Cucu-Oancea, O. (coord.) (2005), *Dicţionar de sociologie rurală*, Bucureşti, Mica Valahie.

Cace, S. (coord.) (2010), *Economia socială în Europa*, Bucureşti, Editura Expert.

Cace, S., Stănescu, S. (2011), „Percepţia cadrului instituţional şi legislativ de către reprezentanţii entităţilor de economie socială”, în S. Stănescu, S. Cace, F. Alexandrescu (coord.), *Între oportunităţi şi riscuri : Oferta de economie socială în Regiunile de dezvoltare Bucureşti-Ilfov şi Sud-Est*, Bucureşti, Editura Expert, pp. 57-68.

Constantinescu, Ş. (coord.) (2011), *Atlasul Economiei Sociale. România 2011*, Bucureşti, Institutul de Economie Socială.

Defourny, J. (2010), „Concept and realities of social enterprise : a European perspective”, în A. Fayolle, H. Matlay (eds.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing, pp. 57-87.

Defourny, J., Nyssens, M. (2010), „Social enterprise in Europe : At the crossroads of market, public policies and third sector”, *Policy and Society*, vol. 29, nr. 3, DOI : 10.1016/j.polsoc.2010.07.002.

Evans, M., Syrett, S. (2007), „Generating social capital ? The social economy and local economic development”, *European Urban and Regional Studies*, nr. 14(1), pp. 55-74.

Field, J. (2008), *Social Capital* (2nd edition), Oxon şi New York, Routledge.

Hulgård, L., Spear, R. (2006), „Social entrepreneurship and the mobilization of social capital in European social enterprises”, în M. Nyssens (ed.), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, Londra şi New York, Routledge, pp. 85-108.

Ilie, S. (2011), „Economia socială – resursă pentru nevoile sociale”, în S. Stănescu, S. Cace (coord.), *Alt fel de ocupare : Cererea de economie socială în Regiunile de dezvoltare Bucureşti-Ilfov şi Sud-Est*, Bucureşti, Editura Expert, pp. 154-173.

Kay, A. (2006), „Social capital, the social economy and community development”, *Community Development Journal*, vol. 41, nr. 2, pp. 160-173.

Kerlin, J. (2006), „Social Enterprise in the United States and Europe : Understanding and Learning from the Differences”, *Voluntas*, nr. 17, pp. 247-263.

Lambru, M., Petrescu, C. (2012), „Trends and Challenges for Social Enterprises in Romania”, *International Review of Social Research*, vol. 2, nr. 2, pp. 163-182.

Midgley, J., Livermore, M. (2005), „Development Theory and Community Practice”, în M. Weil, *The Handbook of Community Practice*, Sage Publication, pp. 153-168.

Monzón Campos, J.L., Chaves Ávila, R. (2007), *The Social Economy in the European Union*, CIRIEC.

Monzón Campos, J.L., Chaves Ávila, R. (2012), *The Social Economy in the European Union*, CIRIEC.

Nasioulas, I. (2012), „Social Cooperatives in Greece. Introducing New Forms of Social Economy and Entrepreneurship”, *International Review of Social Research*, vol. 2, nr. 2, pp. 151-171.

Noya, A. (ed.) (2009), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OECD.

Ostrom, E. (2007), *Guvernarea bunurilor comune : evoluţia instituţiilor pentru acţiunea colectivă*, Iaşi, Polirom.

Petrescu, C. (2013), „Importanţa rolului cooperativelor în dezvoltarea socio-economică”, în C. Petrescu (coord.), *Cooperativele din România. Actori ai dezvoltării socio-economice*, Iaşi, Polirom, pp. 15-18.

Petrescu, C., Petrescu, I. (2013), „Cooperativele – actori ai dezvoltării”, în C. Petrescu (coord.), *Cooperativele din România. Actori ai dezvoltării socio-economice*, Iaşi, Polirom, pp. 19-36.

Petrescu, C., Stănilă, G. (2012), „The impact of social enterprises on local development”, *Calitatea vieţii*, nr. 4, pp. 345-360.

Portes, A., Landolt, P. (2000), „Social Capital : Promise and Pitfalls of its Role in Development”, *Journal of Latin American Studies*, nr. 32, pp. 529-547.

Precupeţu, I. (2006), *Strategii de dezvoltare comunitară*, Iaşi, Expert Projects.

Putnam, R.D. (1993), „The Prosperous Community : Social Capital and Public Life”, *The American Prospect*, vol. 4, nr. 13, pp. 35-42.

Sandu, D. (2005), *Dezvoltare comunitară. Cercetare, practică, ideologie*, Iaşi, Polirom.

Stănilă, G. (2013), „Rolul caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor în cadrul dezvoltării locale”, *Calitatea vieţii*, nr. 2, pp. 175-194.

Tufiş, C. (2013), *Încrederea în instituţii*. Valorile românilor, Newsletter, seria 2012-2014, nr. 2, iunie, disponibil online la http : //www.romanianvalues.ro/newsletter/2013.

Vázquez-Barquero, A. (2009), „Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis”, *Universitas Forum*, vol. 1, nr. 2, mai.

Voicu, B. (2008), „Riscurile politicilor de dezvoltare bazate pe formarea capitalului social”, *Sociologie Românească*, vol. VI, nr. 1, pp. 11-25.

Voicu, B. (2010), *Capital social în România începutului de Mileniu : Drumeţ în ţara celor fără de prieteni ?* , Iaşi, Editura Lumen.

Voicu, B. (2013), *Încrederea în oameni*. Valorile românilor. Newsletter, seria 2013-2014, nr. 1, mai, disponibil online la http : //www.romanianvalues.ro/newsletter/2013.

Voicu, B., Voicu, M. (2009), „Volunteers and Volunteering in Central and Eastern Europe”, *Slovak Sociological Review*, vol. 41, nr. 6, pp. 539-563.

Woolcock, M., *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, disponibil online la http : //www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf.

*** CONSCISE (2003), The contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe, Final report.

*** European Commission (2013), The Social Business Initiative of the European Comision, disponibil online la http : //ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/201205-sbi-leaflet_en.pdf.

3. Dezvoltarea locală în România – rolul organizațiilor de economie socială în furnizarea de bunăstare

Claudia Petrescu

În România, economia socială este considerată a fi inovaţie socială datorită faptului că este un proces complex de introducere de noi programe şi procese care schimbă obişnuinţe, percepţii şi resurse ale sistemului de politici sociale şi promovează activităţi şi servicii inovative pentru a răspunde nevoilor ce sunt dezvoltate de organizaţii al căror scop principal este social, şi nu economic (Westley, Antadaze, 2010 ; Mulgan, 2006). EMES defineşte întreprinderile sociale ca fiind „organizaţii non-profit care furnizează bunuri şi servicii care sunt legate în mod direct de scopul lor ce vizează bunăstarea comunitară. Se bazează pe o dinamică colectivă care implică tipuri diferite de actori comunitari în structurile de guvernare, pun accent pe autonomia lor şi îşi asumă riscuri economice legate de activitatea lor" (Defourny, Nyssens, 2008, p. 5).

Întreprinderile sociale reprezintă un model de inovaţie socială în incluziunea socială a grupurilor vulnerabile datorită caracteristicilor lor : scopuri sociale, implicarea unor resurse variate, distribuţie limitată a profitului şi participarea diverşilor actori comunitari la guvernare (Hulgard, 2006 ; Nyssens, 2006 ; Borzaga, Spear, 2004 ; Borzaga, Tortia, 2009). Ele sunt considerate a fi la intersecţia dintre piaţă, stat şi societatea civilă (Nyssens, 2006) deoarece utilizează diferite resurse (venituri din activităţi economice, fonduri publice, donaţii, voluntariat etc.) (Defourny, Nyssens, 2008).

Entităţile de economie socială, prin caracteristicile lor şi activităţile derulate, au un impact semnificativ asupra procesului de dezvoltare locală vizând deopotrivă aspectele sociale şi economice ale acestui demers. Aceste organizaţii un doar că au impact asupra dezvoltării locale, dar sunt puternic dependente de contextul instituţional, economic, politic, social în care îşi derulează activitatea. Toate aceste elemente de context pot determina succesul sau eşecul unui astfel de demers de economie socială.

Capitolul de faţă îşi propune să facă o analiză a familiei conceptuale a dezvoltării locale, să discute despre parteneriatul public-privat şi avantajele acestuia şi să prezinte principalele implicaţii ale economiei sociale asupra procesului de dezvoltare derulat la nivel local.

3.1. Familia conceptuală a dezvoltării locale

Conceptul de *dezvoltare comunitară* a apărut în anii '50 în Marea Britanie, referindu-se la „programele mici de dezvoltare rurală care combinau munca locală cu resursele guvernamentale. Erau programe care de obicei se centrau pe îmbunătăţiri agricole, pe dezvoltarea micilor întreprinderi industriale şi artizanale, infrastructură, construirea şcolilor, clinicilor şi a centrelor comunitare, precum şi introducerea serviciilor medicale şi a apei potabile" (Midgley, Livermore, 2005, p. 158). În anii '50-'60, dezvoltarea comunitară a devenit un fel de mişcare socială (Midgley, Livermore, 2005, p. 158), fiind promovată de puterile coloniale (Marea Britanie, Franţa), dar şi de agenţiile internaţionale de dezvoltare şi de liderii naţionalişti, care odată cu recăpătarea independenţei fostelor colonii introduc în discursurile lor tot mai mult necesitatea elaborării de programe locale de dezvoltare.

Dezvoltarea comunitară a fost promovată în ţările industrializate ca dezvoltare economică locală, limitându-se puţin aria de intervenţie doar la cea care produce creştere economică. Scopul dezvoltării economice locale este de a construi capacitatea economică a zonei pentru a îmbunătăţi sectorul economic şi calitatea vieţii locuitorilor. Este un proces prin care sectoarele public, privat şi non-profit lucrează împreună în scopul creării unor condiţii mai bune pentru creşterea economică şi ocuparea forţei de muncă. Dezvoltarea economică locală oferă autorităţilor locale, sectoarelor privat şi non-profit şi comunităţii locale oportunitatea de a lucra împreună pentru a îmbunătăţi economia locală şi se centrează pe încurajarea competitivităţii şi realizarea unei creşteri sustenabile. Acest tip de dezvoltare locală încurajează parteneriatul între actorii comunitari şi colaborarea lor pentru găsirea de soluţii locale la provocările economice comune vizând creşterea capacităţilor acestor stakeholderi de a utiliza resursele (forţa de muncă, întreprinderile locale, resursele de capital) pentru atingerea priorităţilor locale. Acest proces presupune elaborarea unei strategii locale de dezvoltare care să cuprindă : valorile locale, nevoile existente, resursele şi nivelul de dezvoltare care trebuie atins.

Eward Blakely şi Ted K. Bradshaw (2002) definesc dezvoltarea economică locală ca fiind „procesul în care guvernele locale sau organizaţiile comunitare se angajează să susţină sau să stimuleze activitatea economică şi angajarea forţei de muncă. Principalul scop este stimularea oportunităţilor locale de ocupare a forţei de muncă în sectoare care dezvoltă comunitatea utilizând resursele umane, materiale şi instituţionale existente" (Blakely, Bradshaw, 2002, p. XVI). Dezvoltarea economică locală este un proces prin care comunităţile îşi îmbunătăţesc în permanenţă mediul investiţional şi de afaceri astfel încât să poată fi competitiv, să ofere locuri de muncă şi să crească veniturile. Există mai multe modalităţi prin care comunităţile răspund necesităţii de dezvoltare economică locală, între care se pot include :

- asigurarea unui climat investiţional funcţional pentru afacerile locale ;
- suport acordat întreprinderilor mici şi mijlocii ;
- încurajarea formării de noi întreprinderi ;
- atragerea de investiţii externe ;
- investiţii în infrastructura fizică ;
- investiţii în infrastructura „soft" – dezvoltarea forţei de muncă, creşterea nivelului de educaţie, crearea cadrului legal şi instituţional ;

- suport acordat unor clustere particulare de afaceri ;
- suport pentru unele zone defavorizate ale localităţilor.

În cadrul acestui concept, în special pentru ţările cu economii în tranziţie, guvernelor locale le revine un rol deosebit de important din următoarele considerente :

- în delimitarea proprietăţii şi formarea celei municipale, autorităţile locale au devenit proprietari şi gestionari ai afacerilor, cu prezenţă substanţială pe piaţă ;
- autorităţile locale dispun de diverse instrumente fiscale şi mijloace capitale pentru a acorda asistenţă directă întreprinderilor noi şi celor existente ;
- autorităţile locale au acces la informaţii şi reţele de agenţii care pot fi utilizate în asistenţa întreprinderilor şi atragerea de investiţii.

De-a lungul timpului, obiectivele procesului de dezvoltare economică locală s-au modificat, mergând de la atragerea de investiţii externe sau investiţii în infrastructura „hard" la atragerea de investiţii din surse locale, crearea unui mediu de afaceri propice, crearea unui cadru legislativ adecvat dezvoltării afacerilor, creşterea calităţii vieţii populaţiei sau investiţii în infrastructura „soft" (instruire, schimburi de experienţă etc.). Abordarea neoliberală consideră dezvoltarea economică locală ca fiind un mecanism de promovare a capitalismului la nivel local şi de integrare a comunităţilor în cultura capitalistă globală. (Midgley, Livermore, 2005). Astfel se impune dezvoltarea antreprenoriatului, privatizarea serviciilor comunitare şi introducerea principiilor de marketing la nivel comunitar. Ideologia care vine să combată toate abordările dezvoltării comunitare existente este cea developmentaristă susţinută de Midgley şi Sherraden, care consideră că guvernul, piaţa şi societatea civilă sunt principalii actori ai dezvoltării şi este necesară o coordonare a eforturilor lor (Midgley, Livermore, 2005). În opinia autorilor, dezvoltarea comunitară, pentru a fi eficientă, depinde de : concordanţa cu strategiile naţionale şi mobilizarea şi reprezentarea intereselor locale în politica naţională. În plus, este nevoie de alocare de resurse publice sub formă de investiţii care să stimuleze activităţile de dezvoltare locală.

Conform *Dicţionarului de sociologie rurală* (2005), dezvoltarea comunitară este o „strategie operativă menită să realizeze schimbarea constructivă la nivelul comunităţii şi care are drept obiective : (1) crearea sentimentului de coeziune socială ; (2) sensibilizarea cetăţenilor privind cele mai importante probleme ale comunităţii ; (3) utilizarea competenţelor profesioniştilor pentru a intensifica participarea civică, cooperarea voluntară şi întrajutorarea ; (4) stimularea capacităţii liderilor locali ; (5) coordonarea dintre servicii, grupuri de opinie şi grupuri sociale" (Zani, Palmonari, *apud* Bădescu, Cucu-Oancea, 2005, p. 141). Câteva elemente importante ale dezvoltării comunitare se desprind din această definiţie : elementul cel mai important este participarea membrilor comunităţii ; cetăţenii sunt agenţi activi ai dezvoltării ; presupune mobilizarea şi creşterea resurselor locale în termeni de capital (social, uman, simbolic) ; vizează crearea de parteneriate şi cooperarea între instituţiile formale şi cele informale (grupurile cetăţeneşti).

James Cook (1994) distinge câteva caracteristici ale dezvoltării comunitare care o diferenţiază de alte tipuri de intervenţii în comunitate :

- se centrează pe comunitatea văzută ca o unitate ;
- vizează realizarea de schimbări structurale ireversibile ;
- utilizează experţi plătiţi ;
- este iniţiată de grupuri/agenţii/instituţii din afara comunităţii ;

– presupune participarea publică ;
– participarea are ca scop auto-ajutorarea ;
– creşte dependenţa de democraţia participativă ca mod de luare a deciziei la nivelul comunităţii ;
– utilizează o abordare holistică – vizează relaţiile funcţionale dintre diferitele componente ale unei comunităţi.

În opinia lui James Cook (1994), caracteristicile principale ale dezvoltării comunitare sunt legate de auto-ajutorare (*self-help*) şi democraţie participativă deoarece deschiderea sistemului decizional către cetăţeni şi consultarea lor în luarea deciziilor care vizează creşterea bunăstării comunitare ar trebui să favorizeze implicarea acestora. Practic, oamenii se implică în diversele acţiuni care au drept scop îmbunătăţirea calităţii vieţii comunităţii, auto-ajutându-se să se dezvolte. Cook (1994) consideră că teoriile dezvoltării comunitare cuprind câteva principii de bază :

– diversitatea indivizilor reprezintă un avantaj datorită intereselor diverse, cunoştinţelor, experienţelor, relaţiilor etc. ;
– comunitatea nu este un sistem totalitarist, oamenii având relaţii în afara acesteia ;
– există o relaţie reciprocă de învăţare între individ şi comunitate.

Mergând în principal pe literatura franceză din domeniu, Ion Ionescu (2004) apreciază că dezvoltarea socială comunitară este un proces ce se poate realiza pe două căi : „(1) prin acţiuni sectoriale sau tematice (axate pe un tip de preocupări, în limite teritoriale clare) şi (2) prin acţiuni teritoriale – prin revoluţionarea instituţiilor şi a mentalităţilor (*şi noi*, locuitorii unei comunităţi, suntem responsabili de ceea ce ni se întâmplă !)" (Ionescu, 2004, pp. 32-33). Autorul apreciază că sunt două „logici" care corespund dezvoltării comunitare : logica prin obiective şi logica proiectelor. Logica obiectivelor este de tip descendent, fiind iniţiată la nivel politic-instituţional, punând accent pe organizare şi coordonare şi vizând crearea unui parteneriat instituţionalizat (Ionescu, 2004, p. 34). Acest tip de logică corespunde mai degrabă conceptului de dezvoltare a comunităţii, care nu presupune participarea comunitară (Sandu, 2005, p. 34). Logica proiectelor este opusă celei a obiectivelor deoarece, este de tip ascendent (de la cetăţeni către instituţiile decizionale) ; pune accent pe resursele locale (capabilităţile populaţiei) ; face apel la participare şi la voluntariat (Ionescu, 2004, p. 34). Michael Cernea (1985, pp. 4-5) sintetizează câteva dintre avantajele şi dezavantajele intervenţiei bazate pe proiect în cadrul dezvoltării comunitare. Dintre avantaje sunt enumerate : centrarea resurselor pe nevoile identificate, adresarea nevoilor anumitor grupuri-ţintă, concentrarea pe o anumită zonă geografică, utilizarea unor idei inovative care pot fi apoi folosite la scară largă. Criticile aduse acestui tip de intervenţie sunt legate de faptul că intervenţia este limitată atât ca număr de beneficiari, cât şi ca domeniu de activitate, produce o dezvoltare atipică care poate declanşa apariţia sindromului de seră şi nu conduce la o dezvoltare sustenabilă. Abordarea bazată pe proiect este utilizată de către organizaţiile internaţionale ca Banca Mondială, OECD, UNDP etc.

Conceptul de *dezvoltare comunitară* se referă la „evoluţia planificată a tuturor aspectelor ce ţin de bunăstarea comunităţii. Este un proces în cadrul căruia membrii comunităţii colaborează pentru identificare soluţiilor la problemele comune" (Frank, Smith, 1999, p. 6). Dezvoltarea comunitară eficientă trebuie să fie : un efort de lungă durată, bine planificat, inclusiv şi echitabil, iniţiat şi susţinut de membrii comunităţii, cu beneficii

pentru toată comunitatea şi bazat pe experienţă. Principalul efect al procesului de dezvoltare comunitară îl reprezintă creşterea calităţii vieţii cetăţenilor. Dezvoltarea comunitară presupune împărţirea de responsabilităţi şi beneficii între membrii comunităţii, recunoscând în acelaşi timp diversitatea de interese a celor implicaţi. Frank şi Smith consideră că este procesul de bază (*grassroots process*) prin care : comunităţile devin mai responsabile, actorii locali colaborează la elaborarea planurilor, se dezvoltă soluţii adecvate nevoilor, se reduce nivelul de sărăcie, sunt create locuri de muncă şi oportunităţi de creştere economică şi sunt îndeplinite obiectivele sociale, economice, culturale şi de mediu (Frank, Smith, 1999, p. 6).

Jnanabrata Bhattacharyya apreciază că, în definirea corectă a conceptului de *dezvoltare comunitară*, trebuie să se aibă în vedere două elemente – solidaritatea şi libertatea individuală (*agency*). Solidaritatea reprezintă „împărtăşirea unei identităţi (care derivă din aşezarea spaţială, ideologie sau interese) şi a unui cod de norme, suficient de profunde astfel încât o ruptură să afecteze membrii afectiv sau în alt mod” (Bhattacharyya, 2004, p. 12). Astfel, comunitatea este orice configuraţie socială care posedă proprietatea de împărtăşire a unei identităţi şi a unor norme. Libertatea individuală desemnează „capacitatea indivizilor de a-şi organiza lumea lor, capacitatea lor de a crea, reproduce, schimba şi trăi în concordanţă cu sistemul lor de înţelegere, puterea de a se defini altfel decât sunt definiţi de către ceilalţi” (Bhattacharyya, 2004, p. 12). Având în vedere această definiţie a libertăţii individuale, dezvoltarea comunitară presupune formarea unei conştiinţe critice şi rezolvarea problemelor care afectează populaţia. Luând în considerarea toate aceste aspecte, autorul apreciază că o activitate, ca să fie considerată dezvoltare comunitară, trebuie să aibă drept scop promovarea solidarităţii şi a libertăţii individuale.

Capitolul de faţă îşi propune să discute despre dezvoltarea locală care înglobează atât dezvoltarea comunitară, cât şi iniţiativele venite din exteriorul comunităţii ; practic cuprinde acţiuni realizate cu participarea membrilor comunităţii, dar şi pe cele realizate de autorităţi fără participarea oamenilor. Sunt mai multe niveluri la care se realizează dezvoltarea locală în funcţie de gradul de comunitarism implicat : (1) cea care presupune participarea comunităţii în iniţiere, implementare şi evaluare, care este definită în literatura de specialitate ca dezvoltare comunitară ; (2) participare în iniţiere, dar implementată cu resurse extralocale obţinute de autorităţile locale ; (3) participare în iniţiere, dar implementată cu resurse obţinute de autorităţi prin (semi)constrângere ; (4) corespunde modelului autoritarist în care iniţierea şi implementarea este realizată de către autorităţi (Sandu, 2008, p. 28).

Gioacchino Garofoli vorbeşte despre dezvoltare locală endogenă şi exogenă (Garofoli, 2002). Dezvoltarea endogenă, în opinia autorului, garantează autonomia procesului de transformare a sistemului economic local şi se bazează pe producerea de „capacitate socială” la nivelul firmelor şi instituţiilor comunitare prin construirea următoarelor capacităţi : utilizarea resurselor locale (forţa de muncă, antreprenoriatul, competenţe profesionale specifice, resurse materiale etc.), controlul procesului de acumulare la nivel local, controlul capacităţii de inovare, existenţa interdependenţei între sectoarele economice, sociale, culturale, de mediu. Acest tip de dezvoltare subliniază rolul central al procesului de luare a deciziei la nivel local şi capacitatea actorilor sociali de a controla şi internaliza informaţiile venite din exterior. Dezvoltarea endogenă înseamnă, în opinia lui Garofoli, capacitatea de a transforma sistemul socio-economic, capacitatea de a reacţiona la schimbările externe şi capacitatea de a introduce forme specifice de control social la nivel local. În opoziţie, cea exogenă este procesul de dezvoltare dependentă, controlată extern. În

practică, putem spune că cele două tipuri de dezvoltare se întrepătrund, factorii externi contribuind la dezvoltarea locală în colaborare cu actorii sociali ai comunităţilor.

Nu se poate vorbi de o definiţie unitară a conceptului de dezvoltare locală în literatura de specialitate existentă. Plecând de la toate definiţiile şi caracteristicile conceptului prezentate mai sus, putem defini dezvoltarea locală ca procesul ce cuprinde schimbările derulate la nivelul unei localităţi fie cu participarea actorilor locali, fie întreprinse de administraţia publică fără implicarea directă a cetăţenilor şi care au ca efect creşterea calităţii vieţii locuitorilor. Astfel putem include ca fiind acţiuni de dezvoltare locală atât construcţia unei străzi finanţată din fonduri guvernamentale, cât şi formarea unor profesionişti în domeniul accesării de fonduri.

3.2. Parteneriat în dezvoltarea locală

În ultimii ani societatea contemporană a fost nevoită să răspundă la două provocări majore – globalizarea şi criza economică – care au avut efecte importante în ce priveşte rolul statului în asigurarea bunăstării. Dacă procesul de globalizare a condus la o slăbire a rolului statului în asigurarea calităţii vieţii cetăţenilor săi, dublat de o creştere a competenţelor administraţiilor regionale şi locale şi de lărgirea conceptului de *guvernare*, criza economică vine să întărească încă o dată necesitatea colaborării între actorii locali pentru identificarea de noi resurse, dar şi funcţiile statului de asigurare a bunăstării. Un răspuns al statului la fenomenul globalizării îl constituie descentralizarea, care nu slăbeşte autoritatea acestuia, ci o reafirmă, deoarece ajută guvernul local să răspundă într-o manieră adecvată şi eficientă nevoilor existente la nivelul comunităţilor.

Dezvoltarea locală este centrată, în principal, pe mobilizarea resurselor existente la nivelul comunităţilor (Pike *et al.*, 2006 ; Sandu, 2008 ; Petrescu, 2009), resurse ce aparţin diverşilor actori locali, instituţionali sau non-instituţionali, publici sau privaţi. Astfel, ea implică noi forme de cooperare şi coordonare a actorilor locali, care mută accentul la nivel conceptual de la noţiunea de *guvern* la cea de *guvernare*. Aceste noi forme de guvernare promovează formarea de reţele şi parteneriate care să stea la baza dezvoltării economice şi sociale.

Parteneriatul este un concept care apare din ce în ce mai des în strategiile şi programele de dezvoltare locală, fiind unul dintre principiile ce stau la baza fundamentării acestor documente. Acesta apare ca o soluţie de rezolvare a diferitelor probleme apărute în diverse domenii de activitate, mergând de la crearea şi întreţinerea infrastructurii până la furnizarea de servicii publice (educaţie, sănătate, servicii sociale etc.). Este văzut din ce în ce mai des ca un panaceu pentru aceste probleme diverse legate de dezvoltarea socială, dar în ce măsură este el o soluţie viabilă pentru rezolvarea lor ? Programele operaţionale din România finanţate din fonduri structurale întăresc rolul parteneriatului prin favorizarea acelor proiecte care sunt dezvoltate în colaborare cu alte instituţii/organizaţii publice sau private.

Buse şi Walt (*apud* Mitchell, 2008) consideră că există anumiţi factori ce trebuie avuţi în vedere atunci când se încheie un parteneriat pentru a asigura succesul acestuia : obiectivele stabilite să fie specifice, realiste şi împărtăşite de toţi actorii implicaţi ; resposabilităţile şi rolurile fiecărui partener să fie agreate şi specificate foarte clar ; beneficiile să fie disticte pentru fiecare parte ; perceperea transparenţei de către toţi cei implicaţi ; menţinerea activă a parteneriatului ; egalitatea participării ; îndeplinirea obligaţiilor

stabilite. Austin (2000) stabileşte o serie de elemente importante într-o relaţie de parteneriat pe care le grupează în „cei şapte C ai colaborării strategice" : claritatea scopurilor ; congruenţa misiunii, strategiei şi valorilor ; crearea de valoare ; conectarea cu scopurile şi cu oamenii ; comunicarea între parteneri ; continuitatea învăţării ; angajament (*commitment*) faţă de parteneriat.

Sintetizând, putem spune că factorii care pot determina succesul sau eşecul unui parteneriat sunt : leadership-ul, care trebuie să fie concret, asumat şi responsabil ; viziunea unitară şi consensul între actorii locali ; viziunea trebuie să fie transpusă în obiective realiste ; strategiile trebuie să aibă la bază o analiză a nevoilor şi a priorităţilor locale ; procesul trebuie să fie incluziv pentru toţi actorii ; comunicarea trebuie să existe între toţi actorii, iar rezultatele să fie comunicate către cei faţă de care s-a asumat responsabilitatea ; beneficiile să fie distincte pentru toţi cei implicaţi ; transparenţa procesului trebuie asigurată ; angajamentul actorilor pentru implementarea strategiei/proiectului ; mobilizarea resurselor necesare.

Iniţierea unui parteneriat public-privat presupune obţinerea de beneficii de către cele două părţi, dar şi riscuri. Dintre beneficiile potenţiale putem enumera (Petrescu, 2007) : reducerea costurilor ; împărţirea riscurilor ; creşterea nivelului de furnizare a serviciilor sau menţinerea, creşterea eficienţei în implementare ; beneficii economice. Riscurile ce pot apărea sunt : pierderea controlului de către administraţia publică, care trebuie să stabilească standardele de performanţă în producerea şi furnizarea serviciilor publice ; creşterea costului pentru utilizatorii serviciilor ; risc politic ; niveluri inacceptabile ale responsabilităţii ; lipsa de încredere ; concurenţa limitată ; părtinire în procesul de selecţie ; litigii de muncă.

Parteneriatul public-privat poate reprezenta soluţia la unele eşecuri în domenii în care administraţia publică, piaţa şi comunitatea împărtăşesc un interes, dar nici una dintre părţi nu deţine toată responsabilitatea. Deşi parteneriatul public-privat a fost iniţiat ca răspuns la constrângerile bugetare, acum este de preferat ca el să fie demarat şi condus de companii private şi organizaţii ale societăţii civile (în acest mod se asigură transparenţa), fapt reflectat mai bine de schimbările petrecute în percepţiile şi aşteptările cetăţenilor vizavi de rolul fiecărui sector în rezolvarea problemelor care în trecut erau privite ca intrând în sarcina guvernelor. Multe dintre problemele sociale contemporane depăşesc capacitatea unui singur actor – public, privat sau societate civilă – de a le rezolva într-un mod eficient şi, de aceea, este acceptată ideea că guvernele nu mai pot rezolva singure problemele sociale care apar, că sectorul de afaceri trebuie să îşi asume şi responsabilităţi sociale şi că societatea civilă trebuie să aibă un rol mai important.

Nu există o reţetă universal valabilă care să asigure succesul unui parteneriat, dar este important ca în cadrul acestei relaţii să fie găsit un echilibru între (1) responsabilitate şi flexibilitate, (2) leadership, expertiză şi participare, (3) consens şi diversitate (Balloch, Taylor, 2001, p. 7). O problemă în cadrul parteneriatului o constituie, de multe ori, dominarea acestuia de către instituţiile publice care au capacitatea şi resursele pentru a se ocupa de respectiva problemă.

Parteneriatul public-privat oferă statului posibilitatea de a cunoaşte mai bine nevoile indivizilor şi de a oferi soluţii adecvate de rezolvare a lor. Furnizarea serviciilor în parteneriat cu societatea civilă permite o rezolvare diferenţiată, în funcţie de nevoi, şi adecvată a problemelor care apar într-o comunitate. Există o mai mare flexibilitate care conduce la o adresare rapidă a nevoii. Prin îmbunătăţirea calităţii serviciilor oferite se produce şi o creştere a calităţii vieţii indivizilor respectivi.

Partnership governance este conceptul utilizat pentru a defini guvernarea ce are la bază parteneriatul dintre actorii comunităţii. Vorbim în acest caz despre *multistakeholder governance*, actorii interesaţi de la nivel local participând la luarea deciziilor şi la identificarea soluţiilor optime pentru satisfacerea nevoilor sociale ale comunităţii. Acest tip de guvernare are la bază principiul democraţiei participative şi consideră că implicarea membrilor comunităţii în actul guvernării reduce costurile de implementare prin oferirea de soluţii optime la problemele existente şi favorizează creşterea capacităţilor la nivel comunitar (capital social – creşte nivelul de încredere în instituţii, duce la formarea de relaţii sociale între diverşii actori comunitari ; capital uman – creşterea gradului de cunoaştere ; creşterea capitalului simbolic – schimbarea valorilor, atitudinilor).

3.3. Rolul entităților de economie socială în dezvoltarea locală

Întreprinderile sociale sunt actori relevanţi în procesul de inovare socială prin bunurile şi serviciile realizate şi mai ales prin efectele acestora asupra întregului proces de dezvoltare locală (Borzaga, Tortia, 2009). Efectele asupra procesului de dezvoltare locală se datorează caracteristicilor acestor entităţi care le asigură avantaje faţă de ceilalţi actori : scopul social ; distribuţia limitată a profitului ; guvernarea democratică şi autonomia.

Scopul social al întreprinderilor sociale face ca acestea să nu îşi poată orienta activitatea cu precădere spre obţinerea de profit. În unele cazuri însă, este destul de dificil de păstrat echilibrul între activitatea economică şi cea socială. Întreprinderile sociale pot avea multiple scopuri sociale, de la integrare socială, integrare în muncă, oferire de servicii de suport pentru depăşirea situaţiilor de marginalizare, creşterea capitalului uman sau a celui social în cadrul comunităţii la producerea de bunuri şi servicii, advocacy etc., toate acestea contribuind la dezvoltarea comunităţii locale.

Lipsa unei motivaţii legate de obţinerea de profit face ca serviciile oferite să poată fi accesibile tuturor membrilor comunităţii. Multe organizaţii de economie socială aduc resurse suplimentare faţă de cele obţinute de la sectorul public (subsidii, granturi), cum ar fi munca voluntară, donaţiile, astfel încât costurile bunurilor şi serviciilor să fie mult mai mici.

Pe de altă parte, este important să se aibă în vedere în permanenţă dimensiunea economică a activităţii pentru a asigura realizarea indicatorilor de calitate ai produsului/serviciului. Diminuarea importanţei dimensiunii economice a afacerii poate duce la scăderea calităţii produselor, fezabilitate redusă pe piaţă, lipsa de motivaţie a celor implicaţi, ignorarea posibilităţilor de dezvoltare şi chiar obţinerea unui profit mic care să nu permită îndeplinirea scopului social.

Guvernarea democratică şi participarea membrilor în procesul de luare a deciziilor sunt două caracteristici care indică preocuparea întreprinderilor sociale de a răspunde nevoilor comunităţii prin identificarea soluţiilor optime şi de a dezvolta capitalul social la nivel local. *Multistakeholder governance* este un model de guvernare participativ care oferă posibilitatea actorilor locali să se implice în viaţa comunităţii şi în luarea deciziilor care îi afectează. Acest tip de guvernare este promovat de către întreprinderile locale şi a fost adoptat de către unele administraţii publice locale ca model în procesul de rezolvare a problemelor comunitare.

Autonomia acestor entităţi le permite să fie flexibile în a oferi servicii şi bunuri în funcţie de nevoile existente în societate, fără a avea îngrădiri birocratice sau obiecţii legate de costurile acestora. Întreprinderile sociale pot obţine fonduri publice (subsidii, granturi) pentru a produce servicii sau bunuri, dar aceste instituţii publice nu pot interveni în conducerea lor. Acelaşi aspect este valabil şi pentru companiile private care fac donaţii acestor entităţi.

Analizând aceste caracteristici ale întreprinderilor sociale, putem afirma că ele favorizează dezvoltarea locală de tip endogen (bazată pe utilizarea şi dezvoltarea resurselor interne ale comunităţii) deoarece :

- se bazează pe creşterea capacităţii actorilor locali de a acţiona ;
- vizează acumularea de capitaluri de către comunitate (capital social concretizat în relaţiile sociale create, creşterea încrederii în instituţii şi în ceilalţi indivizi ; capital uman – creşterea de capacitate la nivelul indivizilor prin serviciile oferite, instruirea şi educarea acestora) ;
- urmăreşte mobilizarea resurselor locale în procesul de rezolvare a problemelor apărute în comunitate.

Întreprinderile sociale favorizează acumularea de capital social şi uman la nivel local, dar sunt şi cadrul propice care permite utilizarea acestor capitaluri drept resurse în procesul de dezvoltare. Scopul lor social le permite să identifice resursele locale de capital şi să le mobilizeze pentru crearea bunului public. Natura lor non-profit le permite utilizarea unor resurse locale care nu pot fi folosite în alte cazuri – voluntariat, resurse de patrimoniu cultural, donaţii din partea mediului privat.

Tipul de guvernare care presupune implicarea actorilor interesaţi şi parteneriatul cu celelalte instituţii este unul favorabil dezvoltării durabile la nivel local deoarece permite corectarea imperfecţiunilor pieţei cauzate de asimetria informaţiei şi interesele diferite ale actorilor. Întreprinderile sociale permit crearea de reţele şi parteneriate care sunt mecanisme ale procesului de dezvoltare locală durabilă.

Scopul social al acestor entităţi face ca efectele negative ale procesului de dezvoltare la nivelul comunităţii să fie minimizate prin oferirea de suport persoanelor din grupurile marginalizate, care poate consta în servicii oferite sau în integrarea lor în muncă şi în diferite activităţi derulate. Este un aspect important al dezvoltării locale deoarece reduce costurile marginale ale procesului şi permite integrarea socială a acestor persoane prin utilizarea resurselor de care acestea dispun.

La nivel local, întreprinderile sociale contribuie la furnizarea bunăstării indivizilor prin creşterea cererii indivizilor pentru bunurile quasi-publice, concretizate în creşterea nivelului de ocupare şi a producţiei (Borzaga, Tortia, 2009, p. 212). Ocuparea în cadrul întreprinderilor sociale este importantă nu atât prin numărul angajaţilor, cât mai ales pentru faptul că sunt angajate persoane care aparţin grupurilor vulnerabile – femei, tineri, persoane cu dizabilităţi – şi care nu au o mobilitate ocupaţională foarte mare.

Bibliografie

Austin, J. (2000), *The Collaboration Challenge : How Nonprofits and Businesses Succeed Through Strategic Alliances*, San Francisco, Jossey-Bass Publishers.

Balloch, S., Taylor, M. (2001), *Partnership working. Policy and practice*, Bristol, Policy Press.

Bădescu, I., Cucu-Oancea, O. (coord.) (2005), *Dicţionar de sociologie rurală*, Bucureşti, Mica Valahie.

Bhattacharyya, J. (2004), „Theorizing Community Development”, *Journal of the Community Development Society*, vol. 34, nr. 2.

Blakely, E.J., Bradshaw, T.K. (2002), *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, New York, Sage.

Borzaga, C., Spear, R. (coord.) (2004), *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries*, Trento, Edizioni 31.

Borzaga C., Tortia, E.C. (2009), „Social enterprises and local economic development”, în E. Clarence, A. Noya (coord.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, Paris, OECD Publishing.

Cernea, M. (coord.) (1985), *Putting People First. Sociological Variables in Rural Development*, Oxford University Press, publicat pentru Banca Mondială.

Clarence E., Noya A. (coord.) (2009), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, Paris, OECD Publishing.

Cook, J.B. (1994), „Community Development Theory”, *Community Development Publications*, http://extension.missouri.edu/publications/DisplayPub.aspx?P=MP568.

Defourny, J., Nyssens, M. (coord.) (2008), *Social enterprise in Europe: Recent trends and developments*, Working Papers Series, nr. 08/01, Liège: EMES European Research Network.

Frank, F., Smith, A. (1999), *The community development. A tool to build community capacity*, Minister of Public Works and Government Services Canada.

Garofoli, G. (2002), „Local Development in Europe: Theoretical Models and International Comparisons”, *European Urban and Regional Studies*, 9, 225.

Hulgard, L. (2006), „Danish social enterprises: a public-third sector partnership”, în Marthe Nyssens (ed.), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, Londra şi New York, Routledge, pp. 50-59.

Ionescu, I. (2004), *Sociologia dezvoltării comunitare*, Iaşi, Institutul European.

Midgley, James, Livermore, Michelle (2005), „Development Theory and Community Practice”, în Marie Weil (ed.), *The Handbook of Community Practice*, Thousand Oaks, California, Sage Publication.

Mitchell, Marc (2008), *An Overview of Public Private Partnerships in Health*, Harvard School of Public Health.

Mulgan, G. (2006), „The Process of Social Innovation”, în *Innovations. Technology, Governance, Globalizations*, primăvara, Boston, MIT Press.

Nyssens, M. (coord.) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, Londra şi New York, Routledge.

Petrescu, C. (2007), *Parteneriat public-privat*, în C. Zamfir, S. Stănescu (coord.), *Enciclopedia dezvoltării sociale*, Iaşi, Polirom, pp. 412-420.

Petrescu, C. (2009), *Participation and local development*, Bucureşti, teză de doctorat.

Pike, A., Rodriguez-Pose, A., Tomaney, J. (2006), *Local and Regional Development*, Londra şi New York, Routledge.

Sandu, D. (2005), *Dezvoltare comunitară. Cercetare, practică, ideologie*, Iaşi, Polirom.

Sandu, D. (2008), *Dezvoltare comunitară şi regională*, Bucureşti, Facultatea de Sociologie şi Asistenţă Socială, note de curs.

Westley, F., Antadze, N. (2010), „Making a Difference: Strategies for Scaling Social Innovation for Greater Impact”, *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, vol. 15(2).

Partea a II-a

Analiza comparativă a entităților de economie socială din România

4. Entitățile de economie socială din România – analiză comparativă pe baza datelor cercetării sociologice

Claudia Petrescu, Gabriel Stănilă

Analizele realizate până în acest moment în România s-au axat fie pe diverse entităţi de economie socială, fie pe diverse aspecte legate de activitatea lor sau aspecte privind percepţia populaţiei vizavi de acest tip de entităţi (vezi Cace *et al.*, 2010 ; Stănescu, Cace ; Alexandrescu, 2011 ; Stănescu, Cace, 2011 ; Petrescu, 2013 ; Lambru, 2013). Ceea ce ne propunem să realizăm în secţiunea de faţă este o analiză comparativă a patru tipuri de entităţi de economie socială din România – cooperativele (meşteşugăreşti şi de consum), casele de ajutor reciproc (ale salariaţilor şi ale pensionarilor), entităţile forestiere şi formele de asociere ale producătorilor agricoli. Analiza comparativă se bazează pe datele cercetării realizată la nivel naţional pe aceste entităţi.

Studiul de faţă are ca scop principal realizarea unei diagnoze a celor patru tipuri de entităţi din România enumerate anterior plecând de la conceptul de economie socială, pentru a putea observa în ce măsură se regăsesc în activitatea lor caracteristicile acestui tip de organizaţie. În construcţia variabilelor de cercetare am pornit de la caracteristicile întreprinderilor sociale, aşa cum au fost formulate ele de către EMES pe cele 3 dimensiuni : economică (asumarea de riscuri economice, derularea unei activităţi economice continue de producţie de bunuri şi/sau servicii, utilizarea unui minim de forţă de muncă plătită), socială (să fie o iniţiativă a unui grup de persoane sau instituţii, să aibă un scop social explicit, distribuţia limitată a profitului) şi guvernarea participativă (un nivel ridicat de autonomie, participarea membrilor la luarea deciziilor să nu fie bazată pe capitalul social deţinut şi implicarea actorilor afectaţi de activitatea întreprinderii în luarea deciziilor) (Defourny, Nyssens, 2012).

Obiectivele cercetării au vizat, pe lângă aspecte specifice fiecărui tip de entitate, şi elemente ce ţin de activitatea acestor organizaţii (obiective, domenii de activitate, venituri, profit, clienţi, promovarea produselor şi serviciilor, salariaţi, apartenenţa la reţele şi activitatea acestora, relaţia cu autorităţile, problemele întâmpinate în derularea activităţii, parteneriatele cu alte organizaţii, implicarea voluntarilor), dar şi caracteristicile entităţilor de economie socială (membrii, misiunea socială, guvernare, implicarea în dezvoltarea comunitară, distribuţia profitului).

Pentru a putea realiza toate acestea am utilizat analiza secundară de date, ancheta pe bază de chestionar, ancheta pe bază de interviu, studiile de caz, analiza de documente. Această abundenţă de metode şi tehnici a fost utilizată în diferite etape ale demersului nostru în funcţie de tipul de informaţii pe care ne-am propus să le obţinem. Demersul de

cercetare a început cu analiza secundară a datelor deţinute de Institutul Naţional de Statistică (INS) referitoare la aceste tipuri de organizaţii. Aceste date cuprindeau informaţii financiare (date despre venituri şi cheltuieli, profit şi pierderi, imobilizările corporale şi necorporale), informaţii despre numărul de angajaţi, mediul de rezidenţă şi regiunile unde îşi desfăşurau activitatea. Datele proveneau din bilanţurile contabile depuse de către aceste organizaţii şi ne-au permis să avem o imagine de ansamblu asupra evoluţiei sectorului în ultimii 10 ani (2000-2010). În analiză au fost cuprinse toate organizaţiile mai sus amintite care au depus bilanţ şi au fost cuprinse în evidenţele INS. Acurateţea datelor nu este însă cea mai bună, ea depinzând de declaraţiile lor fiscale. Bazele de date INS au fost curăţate astfel încât informaţia să conţină cât mai puţine erori.

Partea a doua a cercetării a cuprins o anchetă pe bază de chestionar aplicat acestor tipuri de entităţi de economie socială. Cercetarea a fost realizată pe bază de chestionar aplicat faţă în faţă prin intermediul operatorilor de interviu. Chestionarul a avut un corp comun de itemi (referitor la obiectivele organizaţiei, procesul de iniţiere, implicarea actorilor comunitari în activitatea organizaţiei, membrii, angajaţi, provenienţa veniturilor, implicarea în dezvoltarea comunitară, rolul lor social, aspecte importante pentru dezvoltarea activităţii, distribuţia profitului, apartenenţa la reţele etc.) şi unul specific fiecărui tip de entitate. Existenţa acelui corp comun de itemi ne permite realizarea de analize comparative pe aceste patru tipuri de entităţi. Cercetarea s-a derulat pe eşantioane reprezentative la nivel naţional pentru fiecare tip de entitate, în final fiind cuprinse în cercetare 2.995 de entităţi.

Ultima parte a cercetării a fost cea pe bază de interviu şi focus grup în care au fost culese opinii ale membrilor, reprezentanţilor acestor structuri şi al altor factori de decizie din domeniul de activitate al acestor organizaţii.

Analiza derulată vine să răspundă câtorva dintre întrebările legate de specificul entităţilor de economie socială din România care animă dezbaterea publică actuală şi de măsura în care se regăsesc în activitatea lor caracteristicile unei întreprinderi sociale. Analiza comparativă ne permite să ne conturăm o imagine asupra acestor organizaţii ca entităţi de economie socială, dar nu trebuie ignorat specificul activităţii fiecăreia şi contextul socio-economic care influenţează dezvoltarea lor.

Analiza comparativă va pleca de la indicatorii socio-economici cuprinşi în bazele de date ale INS. Următoarea parte va cuprinde analiza datelor din ancheta sociologică pe bază de chestionar şi va fi derulată pe câteva dintre variabilele importante cuprinse în cercetare : obiectivele organizaţiilor, rolul lor social, distribuţia profitului, caracterul activităţii prestate, implicarea în dezvoltarea locală. Am considerat că acestea sunt variabilele definitorii pentru entităţile de economie socială şi specificul local al activităţii lor, analize detaliate ale celorlalte variabile regăsindu-se în celelalte volume publicate în cadrul proiectului.

4.1. Analiza indicatorilor socio-economici

Datele din bilanţurile contabile aferente activităţii derulate în anul 2010 de entităţile de economie socială indică un număr de 29.226 de entităţi, proporţia cea mai mare fiind reprezentată de organizaţiile neguvernamentale (26.332 – aici sunt cuprinse şi asociaţiile agricole şi obştile/composesoratele), urmate de cooperative (2.017) şi de casele de ajutor reciproc (887). Aceste entităţi au un număr de 116.379 de angajaţi, dintre care peste jumătate se regăsesc în organizaţiile neguvernamentale (tabelul 1).

Tabelul 1. Indicatori socio-economici pentru entităţile de economie socială (2010)

2010	Număr organizaţii	Active imobilizate (EURO)	Venituri (EURO)	Excedent/ Profit (EURO)	Angajaţi
ONG-uri	**26.322**	**1.288.910.314**	**1.261.105.288**	**186.877.976**	**60.947**
ONG-uri cu activitate economică	2.730	605.167.631	493.998.528	58.388.661	22.860
Case de ajutor reciproc	**887**	**285.205.941**	**33.376.955**	**6.927.047**	**17.268**
Case de ajutor reciproc ale salariaţilor	684	135.391.923	15.249.338	3.755.874	15.962
Case de ajutor reciproc ale pensionarilor	203	149.814.018	18.127.616	3.171.173	1.306
Cooperative	**2.017**	**216.668.248,9**	**360.152.899,1**	**9.559.347,33**	**38.164**
Cooperative meşteşugăreşti	857	131.583.002	166.660.447	6.553.880	25.109
Cooperative de consum	958	44.267.516	125.564.271	1.346.501	7.485
Cooperative de credit	75	25.716.271	41.137.487	1.261.032	2.003
Cooperative agricole	127	15.101.460	26.790.693	397.934	3.567
Total	**29.226**	**1.790.784.504**	**1.654.635.142**	**203.364.370**	**116.379**

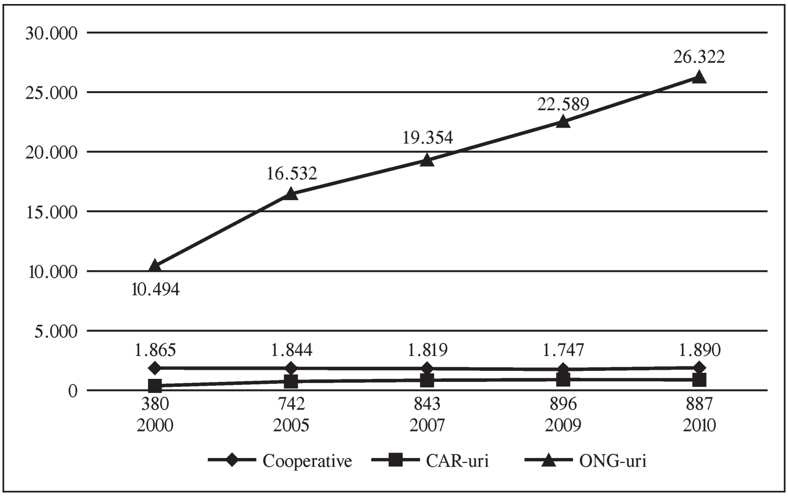
Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013

Analiza dinamicii acestor entităţi în ultimii zece ani indică o creştere foarte mare a numărului organizaţiilor neguvernamentale şi al caselor de ajutor reciproc. În cazul organizaţiilor neguvernamentale, creşterea este de la 10.494 de unităţi în 2000 la 26.322 în 2010, în timp ce la casele de ajutor reciproc de la 380 de unităţi în anul 2000 la 887 în anul 2010. Dacă la organizaţiile neguvernamentale creşterea este constantă, la casele de ajutor reciproc creşterea cea mai mare a fost în perioada 2000-2005, când de la 380 de unităţi s-a ajuns la 742. În ce priveşte cooperativele, am putea spune că numărul lor a rămas relativ constant în ultimii zece ani (figura 1). Dacă analizăm în paralel dinamica numărului de angajaţi din aceste entităţi, se observă o triplare a acestuia în cazul organizaţiilor neguvernamentale (de la 19.172 în anul 2000 la 60.947 în anul 2010), o creştere în cazul caselor de ajutor reciproc (de la 12.320 în 2000 la 17.268 în 2010) şi o scădere dramatică la aproape o treime în cazul cooperativelor (figura 2).

Analiza datelor pentru fiecare tip de entitate studiat relevă următoarele aspecte (anexa 1, anexa 2, anexa 3) :

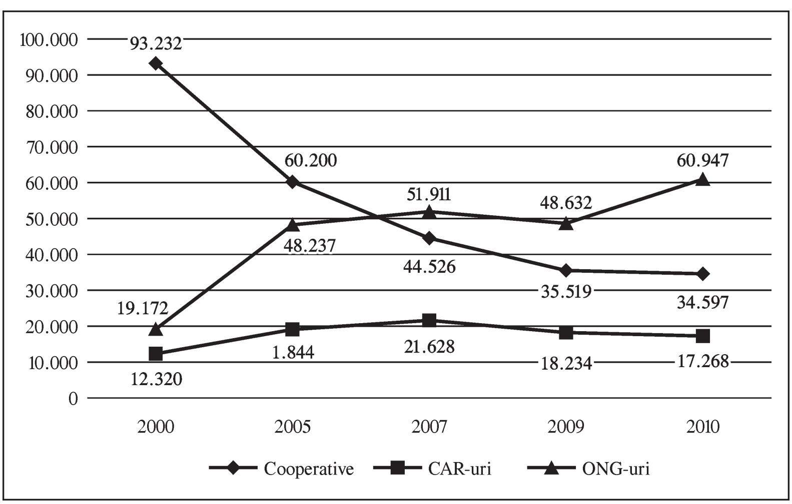
- se înregistrează o scădere a procentului cooperativelor care au înregistrat profit în anul 2010 faţă de 2000, scăderea fiind constantă în ultimii ani în cazul cooperativelor meşteşugăreşti şi al celor de consum ;
- numărul de salariaţi în cazul cooperativelor meşteşugăreşti şi de consum a înregistrat o scădere dramatică ;
- scăderea numărului cooperativelor de credit este o consecinţă a asocierii unităţilor ca urmare a normelor BNR ce prevedeau creşterea capitalului acestora ;
- la casele de ajutor reciproc ale salariaţilor se înregistrează o creştere a numărului de salariaţi, chiar dacă procentul CARS care au înregistrat excedent a scăzut ;

- numărul de salariaţi ai caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor a scăzut în perioada 2005-2010 pe fondul diminuării procentului celor care au obţinut excedent ;
- asociaţiile proprietarilor de terenuri agricole au cunoscut o evoluţie spectaculoasă în ultimii zece ani atât în ce priveşte numărul lor, cât şi cel al salariaţilor. Această creştere se datorează şi politicilor publice din domeniul agriculturii şi dezvoltării rurale care încurajează asocierea ;
- aceeaşi creştere a numărului de unităţi şi de salariaţi o întâlnim şi la obşti/composesorate, acest lucru datorându-se punerii în posesie a foştilor proprietari după apariţia legii 1/2000.



Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 1. Dinamica entităţilor de economie socială în perioada 2000-2010



Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 2. Dinamica numărului de salariaţi din entităţile de economie socială în perioada 2000-2010

4.2. Obiective sociale *versus* obiective economice

Prezenţa dualităţii social-economic în obiectivele organizaţiei este o caracteristică importantă a entităţilor de economie socială. De asemenea, obiectivul social trebuie să predomine în faţa celui economic. Cele mai multe organizaţii au declarat că au ca obiectiv principal reprezentarea intereselor membrilor (72% dintre obşti/composesorate, 70% dintre asociaţiile agricole, 53% dintre casele de ajutor reciproc ale pensionarilor, 50% dintre cooperative şi 42% dintre casele de ajutor reciproc ale salariaţilor), fapt perfect normal dacă avem în vedere caracterul mutual al acestor entităţi (figura 3).

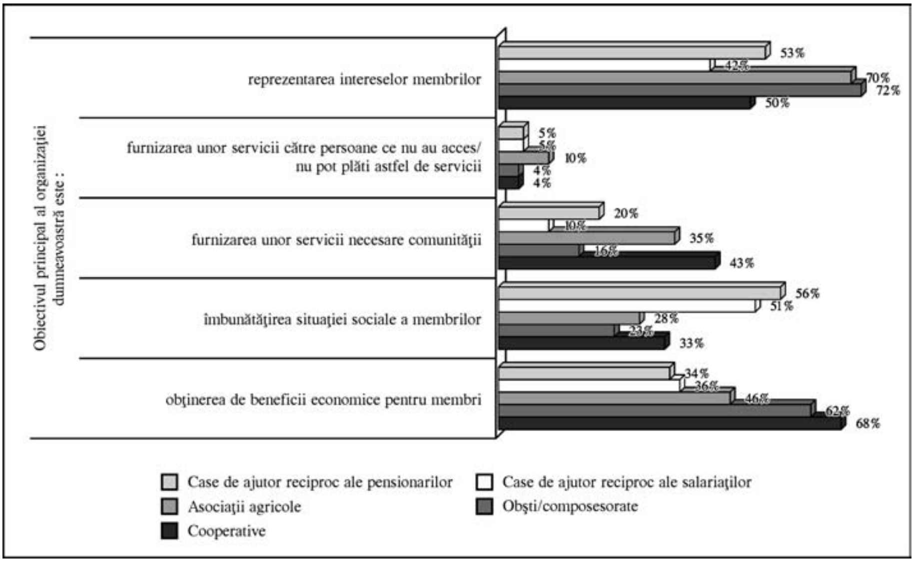
Obiectivele sociale sunt importante pentru toate organizaţiile, dar casele de ajutor reciproc ale pensionarilor şi ale salariaţilor se remarcă printr-un accent mai mare pus pe latura socială a activităţilor. Astfel, 56% dintre CARP-uri şi 51% dintre CARS-uri au declarat că au drept scop principal îmbunătăţirea situaţiei sociale a membrilor.

Furnizarea unor servicii necesare comunităţii este un obiectiv principal pentru 43% dintre cooperative, 35% dintre asociaţiile agricole şi 20% dintre CARP-uri. Acest lucru este explicat prin specificul activităţii derulate de aceste organizaţii, iar la CARP prin faptul că pe lângă acordarea de împrumuturi pentru membri, le oferă acestora şi diverse servicii sociale sau medicale.

Organizaţiile care derulează o activitate economică intensă sunt cooperativele, obştile/composesoratele şi asociaţiile agricole, fapt demonstrat de procentul mare al acestor entităţi care au declarat că obţinerea de beneficii economice pentru membri este un obiectiv principal (68% dintre cooperative, 62% dintre obşti/composesorate, 46% dintre asociaţiile agricole).

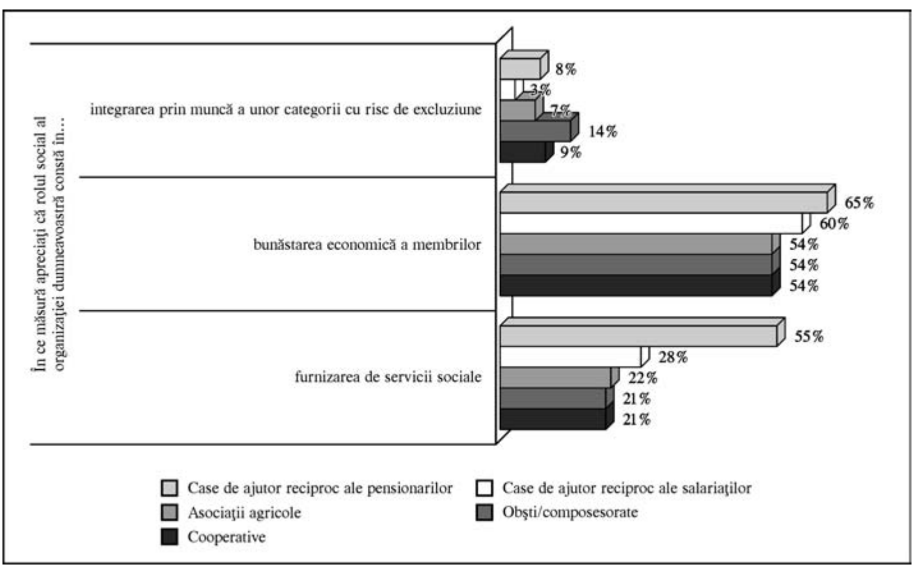
Dacă ne uităm la aceste date putem spune că organizaţiile îşi percep foarte bine rolul de reprezentare a intereselor membrilor, fapt ce demonstrează şi implicarea acestora din urmă în procesele decizionale şi o conştientizare a rolului jucat de membri în viaţa entităţii. Obiectivele economice sunt prezente într-o măsură mai mare la acele organizaţii care derulează o activitatea economică mai susţinută şi care au ca domenii de activitate producţia de bunuri şi servicii. Dacă luăm cazul cooperativelor, activitatea economică predomină, ele fiind înfiinţate în special pentru a satisface nevoile legate de calitatea şi siguranţa locului de muncă ale membrilor (cooperativele meşteşugăreşti) sau pentru asigurarea accesului membrilor la bunuri şi servicii de calitate la preţuri avantajoase (cooperativele de consum). Obiectivele sociale sunt prezente la toate entităţile analizate, dar proporţia caselor de ajutor reciproc care consideră că îmbunătăţirea situaţiei sociale a membrilor este principalul lor scop este mai mare. Acest lucru corespunde şi misiunii lor de a da împrumuturi cu dobânzi avantajoase membrilor lor care sunt persoane cu venituri mici şi medii. Entităţile care produc bunuri şi servicii apreciază într-o măsură mai mare că obiectivul lor social principal îl reprezintă furnizarea de servicii necesare comunităţii.

Rolul social perceput de peste jumătate dintre organizaţiile cuprinse în cercetare este cel de furnizare a bunăstării economice pentru membri (figura 4). O explicaţie poate fi faptul că aceste organizaţii vin să răspundă în special nevoilor financiare ale membrilor. Furnizarea de servicii sociale este un rol pe care îl regăsim în special la casele de ajutor reciproc ale pensionarilor care pentru membrii lor oferă şi servicii socio-medicale.



Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 3. Obiectivul organizaţiei este…

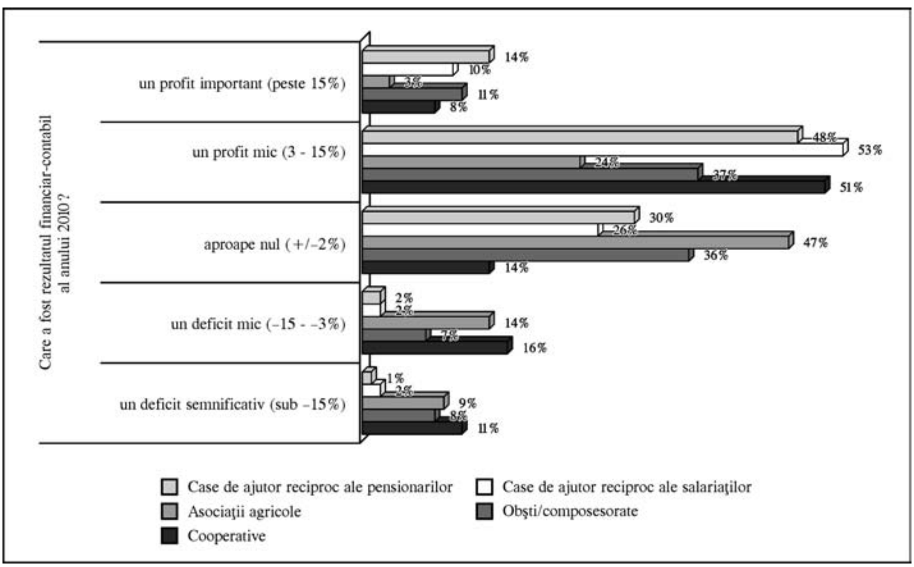


Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 4. Rolul social constă în…

4.3. Distribuția profitului

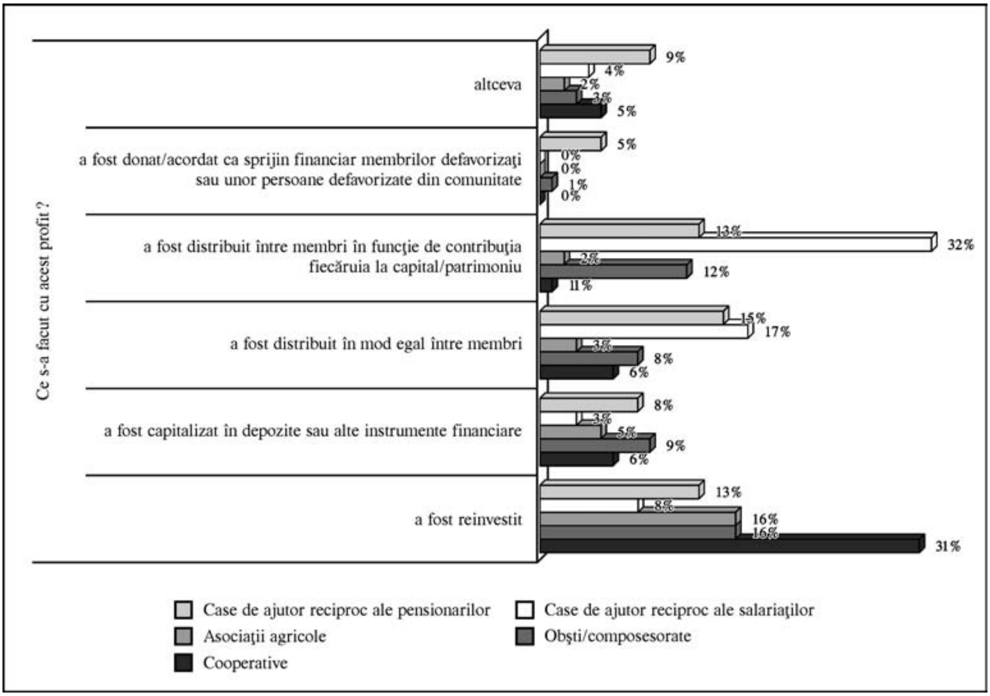
Exerciţiul financiar la finalul anului 2010 indică faptul că cele mai multe dintre entităţile de economie socială au înregistrat un profit mic situat între 3 şi 15% (53% dintre CARS-uri, 51% dintre cooperative, 48% dintre CARP-uri, 37% dintre obşti/composesorate şi 24% dintre asociaţiile agricole) (figura 5). În cazul asociaţiilor agricole, 47% au declarat că profitul în anul 2010 a fost aproape nul. Sunt puţine organizaţii care au înregistrat un profit semnificativ (14% dintre CARP-uri, 11% dintre obşti/composesorate, 10% dintre CARS-uri, 8% dintre cooperative şi 3% dintre asociaţiile agricole). Deficit au declarat 27% dintre cooperative, 23% dintre asociaţiile agricole, 15% dintre obşti/composesorate, 4% dintre CARS-uri şi 3% dintre CARP-uri. Procentele scăzute de case de ajutor reciproc, atât CARP-uri, cât şi CARS-uri, care au declarat deficit demonstrează viabilitatea acestui tip de organizaţie şi faptul că relaţiile de reciprocitate şi control între membri sunt puternice.



Sursa: date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 5. Exerciţiul financiar al anului 2010

O a doua caracteristică importantă a entităţilor de economie socială o constituie distribuţia limitată a profitului între membri. Dintre entităţile care au declarat că au înregistrat profit în anul 2010, cele mai multe cooperative (31%), obşti/composesorate (16%) şi asociaţii agricole (16%) au declarat că acesta a fost reinvestit pentru dezvoltarea activităţii. Dacă la cele mai multe CARS-uri (32%) profitul a fost distribuit între membri în funcţie de contribuţia lor la capital, la CARP-uri (16%) a fost distribuit egal între membri (figura 6).

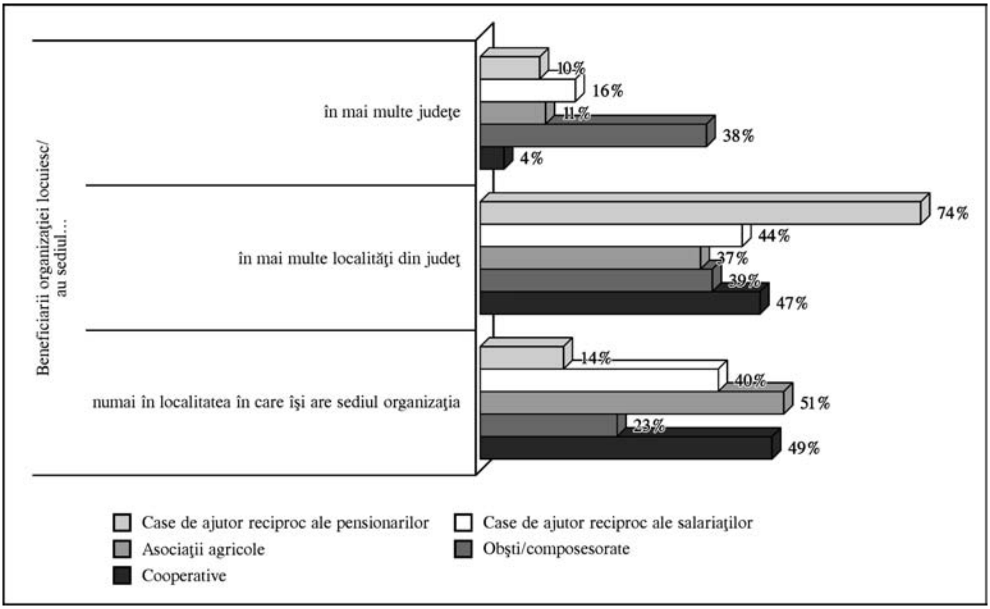


Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 6. Distribuţia profitului pe anul 2010

4.4. Caracterul activităţii prestate

La începutul capitolului afirmam că aceste entităţi au un pronunţat caracter local prin faptul că îşi desfăşoară activitatea în special la acest nivel şi vin să răspundă nevoilor unui număr redus de membri sau comunităţilor din care aceştia provin. Analiza datelor privind beneficiarii acestor organizaţii ne confirmă caracterul local al activităţii prestate. Datele indică faptul că beneficiarii sunt din judeţ în cazul celor mai multe CARP-uri (74%), CARS-uri (44%) şi obşti/composesorate (39%). Pentru cooperative beneficiarii sunt numai din localitatea unde îşi derulează activitatea în cazul a 49% dintre cele cuprinse în cercetare, şi din judeţ în cazul a 47%. Procentul asociaţiilor agricole care au declarat că au ca beneficiari persoane din localitatea unde îşi desfăşoară activitatea este de 51%. Pentru obşti/composesorate situaţia este puţin diferită deoarece produsele lor sunt comercializate mult şi la nivel naţional, nu doar la cel local (figura 7).

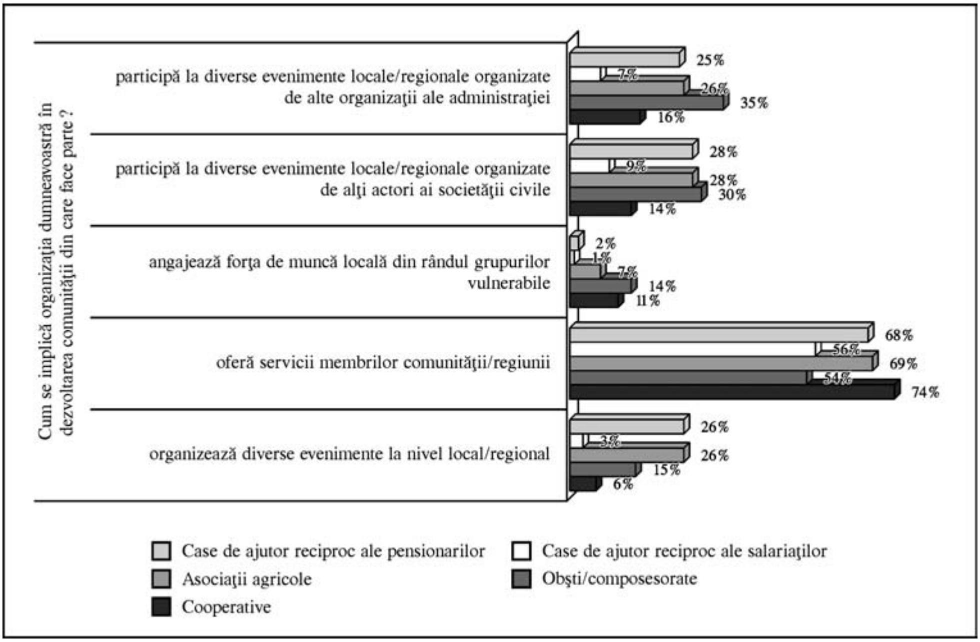


Sursa: date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 7. Beneficiarii activităţii organizaţiei sunt din...

4.5. Implicarea în dezvoltarea comunitară

Preocuparea pentru bunăstarea membrilor şi a comunităţii din care aceştia fac parte este o trăsătură specifică acestor entităţi. Caracteristicile acestor entităţi fac ca ele să aibă un rol important în dezvoltarea comunitară. Analiza modului în care ele se implică în procesul de dezvoltare comunitară indică faptul că cele mai multe fac acest lucru prin oferirea de servicii membrilor sau comunităţii – 74% dintre cooperative, 69% dintre asociaţiile agricole, 68% dintre CARP-uri, 56% dintre CARS-uri şi 54% dintre obşti/composesorate. Participarea la diverse evenimente locale organizate fie de autorităţile locale, fie de organizaţiile societăţii civile este o altă modalitate de implicare în dezvoltarea comunitară. În ce priveşte angajarea persoanelor din grupurile vulnerabile, cei care fac acest lucru într-o măsură mai mare sunt obştile/composesoratele, urmate de cooperative şi de asociaţiile agricole (figura 8).



Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Figura 8. Implicarea organizaţiei în dezvoltarea comunităţii din care face parte

Concluzii

Plecând de la caracteristicile definitorii ale entităţilor de economie socială, analiza comparativă a celor din ţara noastră demonstrează încă o dată că ele corespund într-o măsură mai mare sau mai mică acestora. Specificul colectiv al acestor organizaţii este demonstrat de conştientizarea cu precădere a obiectivului lor de reprezentare a intereselor membrilor. Diferenţele vin din specificul activităţii derulate de fiecare dintre aceste organizaţii, din natura membrilor şi din contextul instituţional, politic şi socio-economic în care ele funcţionează.

Activitatea derulată de fiecare dintre aceste organizaţii influenţează stabilirea obiectivelor şi modul lor de implicare în viaţa comunităţii. Cele care desfăşoară în special activităţi de producţie sau comercializare de bunuri şi servicii subliniază în mod pregnant rolul lor în asigurarea bunăstării economice a membrilor. Acesta este, în cele mai multe cazuri, şi scopul asocierii/cooperării lor, dacă vorbim despre cooperative sau asociaţiile agricole. Obştile/composesoratele sunt organizaţii colective care administrează un bun comun, în speţă pădurile, păşunile şi chiar unele lacuri alpine. Scopul lor principal declarat este acela de a obţine beneficii economice pentru membri în urma administrării bunurilor lor comune. Activitatea economică derulată de aceste organizaţii colective constă în tăiere şi prelucrare de masă lemnoasă, închirieri de păşuni pentru ovine, bovine şi caprine, comercializare şi prelucrare de fructe de pădure şi ciuperci, concesionări de terenuri

pentru diverse amenajări turistice etc. Cele mai multe dintre aceste organizaţii apreciază că dacă asigură bunăstarea economică pentru membri, acest lucru va conduce şi la bunăstarea socială. În plus, sintagma de *bunăstare socială* este asociată cu incluziunea socială a persoanelor din grupuri vulnerabile, iar ei declară că fac acest lucru şi datorită motivaţiei ce a stat la baza înfiinţării lor şi intereselor membrilor.

Natura membrilor este un factor care are implicaţii asupra obiectivelor organizaţiilor. Fiind organizaţii colective, aceştia sunt cei care decid misiunea şi scopurile organizaţiei în funcţie de nevoile şi interesele lor. Cei care doresc să adere ulterior, trebuie să corespundă tipologiei membrilor stabilită iniţial. La casele de ajutor reciproc, membrii sunt persoane cu venituri mici şi medii, fapt ce face ca principalul scop perceput de cele mai multe organizaţii să fie cel de îmbunătăţire a situaţiei lor sociale. Prin împrumuturile pe care casele de ajutor reciproc le acordă se încearcă o îmbunătăţire nu doar a situaţiei financiare, ci mai ales a celei sociale, deoarece de multe ori acestea sunt solicitate pentru diverse afecţiuni medicale, realizarea unor evenimente familiale, achiziţionarea de bunuri şi servicii în gospodărie etc.

Contextul instituţional, politic şi socio-economic în care aceste organizaţii îşi derulează activitatea influenţează puternic evoluţia lor. În cazul cooperativelor acest context este unul mai degrabă ostil dezvoltării lor, în special din cauza unor probleme de percepţie, fapt demonstrat prin scăderea dramatică a numărului membrilor şi salariaţilor şi reducerea activităţii lor economice productive. În ultimii şapte-opt ani am asistat la o impulsionare a asocierii şi cooperării în agricultură prin diverse stimulente acordate prin politicile publice celor care sunt membri în astfel de structuri. Este un proces lent şi uneori se realizează formal, dar este un prim pas spre rezolvarea problemei asocierii micilor producători agricoli.

Bibliografie

Cace, S., Arpinte, D., Scoican, N.A. (coord.) (2010), *Economia socială în România. Două profiluri regionale*, Bucureşti, Expert.

Defourny, J., Nyssens, M. (2012), The EMES Approach of Social Enterprise in a comparative Perspective, *Working Paper Series*, no. 12/03, Liège : EMES European Research Network.

Lambru, M. (2013), *Organizaţiile de ajutor reciproc*, Iaşi, Polirom.

Petrescu, C. (coord.) (2013), *Cooperativele din România : actori ai dezvoltării socio-economice*, Iaşi, Polirom.

Stănescu, S., Cace, S. (coord.) (2011), *Cererea de economie socială în Regiunile de dezvoltare Bucureşti-Ilfov şi Sud-Est*, Bucureşti, Expert.

Stănescu, S., Cace, S., Alexandrescu, F. (coord.) (2011), *Oferta de economie socială în Regiunile de dezvoltare Bucureşti-Ilfov şi Sud-Est*, Bucureşti, Expert.

Anexe

Anexa 1. Indicatori socio-economici ai cooperativelor în perioada 2000-2010

COOP Meşteşugăreşti	**2000**	**2005**	**2007**	**2009**	**2010**
Cooperative meşteşugăreşti	800	771	799	788	857
% Rural Coop Meşteşugăreşti	0,5%	0,6%	0,9%	0,6%	0,8%
Venituri totale (EURO)	88.472.330	169.369.440	184.310.446	168.993.252	166.660.447
Rezultatul net al exerciţiului - profit (total)(EURO)	4.163.734	6.491.997	11.585.743	6.793.306	6.553.880
Rezultatul net al exerciţiului - pierdere (EURO)	690.891	3.056.652	2.771.429	6.047.701	5.342.305
% COOP Meşteşugăreşti cu profit	85,0%	73,0%	69,8%	56,6%	56,8%
Nr. salariaţi total	78.117	47.457	34.087	25.553	25.109
Nr. mediu salariaţi	98	62	43	32	29
COOP Consum	**2000**	**2005**	**2007**	**2009**	**2010**
Cooperative de consum	874	941	927	894	958
% Rural Coop Consum	76,2%	74,7%	74,3%	74,4%	74,2%
Venituri totale (EURO)	38.091.763	113.963.658	127.193.788	131.438.658	125.564.271
Rezultatul net al exerciţiului - profit (total)(EURO)	398.051	1.877.800	2.279.640	1.851.783	1.346.501
Rezultatul net al exerciţiului - pierdere (EURO)	76.221	352.559	596.579	1.478.467	1.820.608
% COOP de consum cu profit	89,0%	83,2%	78,5%	61,3%	55,3%
Nr. salariaţi total	13.402	11.287	9.124	8.547	7.485
Nr. mediu salariaţi	15	12	10	9	8
COOP de Credit	**2000**	**2005**	**2007**	**2009**	**2010**
Cooperative de credit	191	132	93	65	75
% Rural Coop Credit	41,3%	17,4%	12,4%	9,9%	8,3%
Venituri totale (EURO)	139.854.024	31.220.991	25.075.223	29.489.275	41.137.487
Rezultatul net al exerciţiului - profit (total)(EURO)	6.834.525,11	2.836.914	1.747.932	662.204	1.261.032
% COOP de credit cu profit	81%	72,7%	65,6%	49,2%	58,7%
Nr. salariaţi total	1.713	1.456	1.315	1.419	2.003
Nr. mediu salariaţi	9	11	14	22	27

Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Anexa 2. Indicatori socio-economici ai caselor de ajutor reciproc în perioada 2000-2010

CARS	2000	2005	2007	2009	2010
CARS	247	572	657	703	684
% Rural CARS	6,5%	6,8%	6,2%	7,4%	7,3%
Venituri totale (EURO), din care :	1.549.196,2	12.635.990	16.296.940	25.840.871,6	15.249.338,44
Venituri din activităţile economice	27.620,667	51.465	82.445	61.046	286.826
% Venituri din activităţile economice	2%	0,4%	1,0%	0,2%	2,0%
Rezultatul net al exerciţiului - excedent (EURO)	732.108	4.928.906	5.652.167	8.208.515	3.755.874
Rezultatul net al exerciţiului - deficit (EURO)	792	39.607	63.952	110.053	649.395
% CARS cu rezultatul net al exerciţiului - excedent	86,6%	86,5%	82,2%	81,9%	61,6%
Total Personal	11.014	17.040	19.409	16.275	15.962
CARP	**2000**	**2005**	**2007**	**2009**	**2010**
CARP	133	170	178	193	203
% Rural CARP	6,8%	7,1%	7,0%	7,3%	6,9%
Venituri totale (EURO), din care :	1.961.538	13.938.094	19.105.912	25.475.246	18.127.616
Venituri din activităţile economice	175.636	792.476	965.429	1.493.978	834.836
% Venituri din activităţile economice	9%	6%	5%	6%	5%
Rezultatul net al exerciţiului - excedent (EURO)	323.526,22	3.269.411	3.386.367	6.807.551	3.171.173
Rezultatul net al exerciţiului - deficit	2.006,2222	90.142	102.261	227.172	529.257
% CARS cu rezultatul net al exerciţiului - excedent	91%	87,1%	88,7%	88,6%	60,1%
Total Personal	1.306	2.055	2.219	1.959	1.306

Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Anexa 3. Indicatori socio-economici ai asociaţiilor agricole şi ai obştilor/composesoratelor în perioada 2000-2010

Asociaţii agricole	**2000**	**2005**	**2007**	**2009**	**2010**
Asociaţii agricole	148	576	874	1293	1620
% Rural Asociaţii agricole	29,1%	51,4%	58,7%	64,2%	65,7%
Asociaţii agricole cu activitate economică	28	115	249	223	206
Venituri totale (EURO), din care :	9.465.227	11.024.203	39.830.649	80.663.424	84.540.808
Venituri din activităţile economice	112.279	3.428.916	17.727.734	21.597.480	15.470.383
Rezultatul net al exerciţiului - profit (total) (EURO)	486.713	784.072	2.187.688	8.314.749	13.615.658
Rezultatul net al exerciţiului - pierdere (EURO)	767.008	923.117	1.644.284	4.391.710	4.634.053
% Asociaţii agricole cu profit	53%	35%	40%	48%	46%
Nr. salariaţi total	481	1.557	4.032	3.740	3.614
Nr. mediu salariaţi	3,3	2,7	4,6	2,9	2,2
Obşti/composesorate	**2000**	**2005**	**2007**	**2009**	**2010**
Obşti/composesorate	40	597	726	969	1106
% Rural Obşti/composesorate	80,0%	85,9%	81,7%	83,1%	83,2%
Obşti/composesorate cu activitate economică	12	452	521	583	494
Venituri totale (EURO), din care :	127.762	25.335.572	32.416.949	47.782.411	50.844.327
Venituri din activităţile economice	34.754	21.224.111	25.396.481	31.511.510	30.791.307
Rezultatul net al exerciţiului - profit (total) (EURO)	44.391	3.433.552	5.942.721	11.802.665	9.182.078
Rezultatul net al exerciţiului - pierdere (EURO)	2.666	473.936	753.805	1.481.229	198.1116
% Obşti/composesorate cu profit	45%	59%	61%	65%	56%
Nr. salariaţi total	27	2.255	2.603	3.354	2.752
Nr. mediu salariaţi	0,7	3,8	3,6	3,5	2,5

Sursa : date proiect Prometeus, prelucrări ICCV şi UB, 2013.

Partea a III-a

Entitățile de economie socială din România. Cooperative – studii de caz

5. Certa Grup – cooperativă meşteşugărească

Claudia Petrescu, Corneliu Ionescu

Certa Grup este o cooperativă de gradul 1 înfiinţată în anul 2005, în baza Legii 1/2005. Activitatea cooperativei datează din anul 1968 când era considerată activitatea economică a Uniunii Judeţene a Cooperativelor Meşteşugăreşti din judeţul Vâlcea. Această activitate economică a UJCM Vâlcea a fost grupată în jurul Centrului de Reparaţii, Transformări şi Autodotare şi a unor magazine. Activitatea economică a cooperaţiei aducea resursele necesare pentru plata salariilor şi pentru activităţile uniunii judeţene, printre care construirea de noi clădiri de locuit la parterul cărora aveau spaţii comerciale sau diverse alte spaţii pentru celelalte cooperative. Reprezenta activitatea prin care UJCM-ul se autofinanţa.

> La început, când funcţiona ca activitate proprie uniunii, uniunea nu era formată din cooperatori, în principal, erau consideraţi salariaţi şi aveam sindicat, ca să ştiţi, că unde nu e sindicat trebuie să fie altceva, o formulă din asta socialistă, aşa, dar aveam funcţionale atelierele noastre, ca o activitate proprie a acestei structuri, a uniunii, activitate proprie… Activitate cu care noi scoteam salariile angajaţiilor, noi, ştiţi…

> Înainte Uniunea avea monopolul adunării tuturor cooperativelor din judeţ şi avea o întreprindere care se numea OCMAT, care funcţiona la uniune. Doi, după aceea s-au înfiinţat aceste ateliere centrale, aşa s-au numit la început, şi au fost promovate ca urmare a insistenţei care a fost la noi, un vicepreşedinte foarte inteligent, aşa, demult de tot, şi nu a prins decât în vreo câteva zone din ţară, vreo şase. Şi am dezvoltat activitatea proprie uniunii pe structura atelierului ăsta şi a câtorva magazine comerciale.

Acreditarea drept cooperativă de gradul 1 a fost realizată în 2005, după apariţia Legii 1/2005. Cooperativele s-au reorganizat în baza noii legi şi s-au reînscris la Registrul Comerţului. S-a considerat de către membri că este mai bine să se înfiinţeze drept cooperativă de gradul 1 în baza prevederilor Legii 1/2005, deşi până atunci erau activitate economică a UJCM Vâlcea.

Ca şi statut fiscal sunt cooperativă şi sunt trataţi ca orice altă societate comercială. Specific este capitalul variabil, modificarea acestuia netrebuind să fie anunţată la Registrul Comerţului ca la celelalte societăţi comerciale. În acest moment, nu există facilităţi fiscale pentru cooperative. Contabilitatea cooperativei se realizează în acelaşi sistem ca a celorlalte societăţi comerciale.

Pentru a fi competitivi pe piaţă şi a certifica calitatea produselor lor, cooperativa are certificare ISO 9001, ISO 14001 şi ISO 18001. În viitor doresc să obţină dreptul de a utiliza marcaj CE (calitate europeană) la anumite produse.

Conform legii de înfiinţare (Legea 1/2005) şi statutului, Certa Grup este o cooperativă ce respectă principiile economiei sociale : guvernare democratică, misiune socială, distribuţie limitată a profitului.

5.1. Guvernarea democratică

Organismul principal de decizie în cadrul cooperativei îl constituie Adunarea Generală formată din toţi membrii. Indiferent de numărul părţilor sociale deţinute, fiecare membru are un singur vot în cadrul Adunării Generale (principiul cooperatist „un om – un vot”). Acesta se întruneşte anual pentru discutarea bilanţului pe anul precedent şi a obiectivelor pentru următorul an. În cazuri excepţionale se poate întruni şi de mai multe ori pe an (Adunările extraordinare). Adunarea Generală alege un Preşedinte (cu rol executiv), un Consiliu de Administraţie şi o Comisie de Cenzori (cu rol de control). Pentru a evita distorsionările potenţiale provenite din contribuţia diferită la capitalul social, participarea unui membru la capitalul social este limitată la maximum 20% din valoarea totală a acestuia.

5.2. Misiunea socială

Cooperativa Certa Grup îşi îndeplineşte misiunea socială prin realizarea mai multor activităţi :

- serviciile pe care le oferă clienţilor au preţuri mai mici ;
- în cadrul atelierelor de producţie au angajat sistematic persoane cu dizabilităţi (forme uşoare) şi tineri post-instituţionalizaţi ;
- pentru tinerii proveniţi din instituţii sociale, cooperativa a pus la dispoziţie şi spaţii de cazare pentru o anumită perioadă ;
- calificarea acestor tineri post-instituţionalizaţi ;
- a angajat persoane aflate în dificultate (persoane sărace, mame singure, şomeri) în cadrul unităţilor lor de producţie sau de comerţ ;
- acţiuni sociale pentru sprijinirea comunităţii – oferirea de articole de îmbrăcăminte instituţiilor de protecţie socială, sprijin pentru sinistraţi, realizarea de lucrări pentru Spitalul TBC ;
- formarea profesională a adulţilor prin asigurarea stagiului de instruire practică (pentru elevi, şomeri etc.).

5.3. Distribuţia profitului

Modul de distribuţie a profitului este stabilit, în cazul cooperativei Certa Grup, de către Adunarea Generală în cadrul şedinţei ordinare (cea anuală). Profitul se împarte în funcţie de capitalul deţinut de fiecare membru. De la înfiinţarea cooperativei, profitul obţinut nu a fost împărţit între membri, ci a fost reinvestit în conformitate cu deciziile adoptate în cadrul Adunării Generale.

Înainte de apariţia Legii 1/2005, profitul trebuia împărţit după două criterii : criteriul capitalului deţinut şi cel al contribuţiei la realizarea profitului. Cel de-al doilea criteriu era dificil de cuantificat deoarece erau multe munci nenormate. Eliminarea acestui criteriu în calcularea profitului fiecărui membru este considerată a fi utilă tocmai din cauza problemelor pe care le ridica implementarea lui.

5.4. Activitatea economică a cooperativei

Certa Grup este o cooperativă care are o activitate economică cu un pronunţat caracter local deoarece piaţa principală de desfacere a produselor este reprezentată de judeţul Vâlcea şi localitatea Râmnicu Vâlcea. Sunt însă şi produse care sunt distribuite către clienţi din alte zone ale ţării sau chiar din alte ţări, acest lucru depinzând foarte mult de tipul de activitate economică realizat (de exemplu montarea panourilor solare, producţia de tâmplărie PVC, producţia de îmbrăcăminte).

În ceea ce priveşte producţia, principalele activităţi constau în :

1. *Montaj panouri solare ACM şi fotovoltaice.* Este o activitate a cooperativei începută în anul 2010. Pentru realizarea acestei activităţi, cooperativa a trimis personalul la specializare în Germania. Această unitate a Certa Grup promovează cele mai noi tehnologii, comercializează şi montează numai sisteme de ACM şi aport la încălzire de producţie germană.

Cooperativa oferă pachete complete de instalaţii pentru apa caldă şi aport la încălzire (panouri, instalaţii, boilere etc.) atât pentru gospodării individuale, cât şi pentru instituţii publice sau private (de exemplu, instituţii de învăţământ, instituţii sanitare, administraţie publică, instituţii de turism etc.). Cooperativa asigură garanţie pentru toate componentele între 3 şi 10 ani, asigură asistenţă şi intervenţie post-garanţie până la 20 de ani, iar tehnicienii firmei realizează gratuit proiectele tehnice pentru gospodăriile particulare. Componentele pentru panourile solare sunt achiziţionate din Germania.

Pentru a putea derula această activitate, cooperativa are un magazin de prezentare (*showroom*) unde clienţii se pot informa şi pot vedea cum arată aceste instalaţii. Clienţii principali sunt persoanele fizice (mulţi dintre ei obţinând finanţare prin intermediul Programului Casa Verde), dar şi instituţile publice (Spitalul TBC). Aceste produse au o arie de comercializare extinsă şi în afara judeţului. Cooperativa doreşte să-şi extindă paleta de clienţi prin intermediul Programului Casa Verde, vizând instituţiile de învăţământ, care sunt eligibile în cadrul acestui program. Această activitate a cooperativei a fost promovată prin intermediul participării la diverse târguri de construcţii (Bucureşti, Craiova), prin website-ul organizaţiei, dar şi în magazinul de prezentare.

2. *Producţie tâmplărie PVC şi aluminiu*. Cooperativa produce ferestre fixe, vitrine, ferestre într-un canat cu simplă şi dublă deschidere, ferestre în două canate cu montant şi fără montant, ferestre combinate cu trei ochiuri, uşi de balcon, uşi de intrare şi uşi de interior. Clienţii principali sunt persoanele fizice, dar şi cele juridice (instituţii publice, firme etc.). Un client important a fost reprezentat de către reţeaua locală de cooperative.

În afara comenzilor venite direct din partea diverşilor clienţi, cooperativa participă şi la licitaţii publice pentru a-şi asigura desfacerea producţiei. Aceste produse pot fi distribuite în orice zonă a ţării în funcţie de comezile pe care le au.

3. *Prelucrări metalice*. Secţia de prelucrări metalice a cooperativei este cea care a dat şi numele acesteia – Centrul de Reparaţii, Transformări şi Autodotare (CERTA). Unitatea funcţionează din anul 1995 pentru operaţii de prelucrări mecanice, posedând dotarea tehnică necesară pentru efectuarea acestor servicii.

Această secţie are următoarele specialităţi :

- execuţie maşini şi utilaje – scule şi dispozitive după proiect sau comandă ;
- piese de schimb pentru maşini şi utilaje ;
- accesorii pentru maşini unelte, ştanţe, matriţe, dispozitive ;
- reparaţii maşini şi utilaje ;
- confecţii metalice diferite ;
- prelucrări prin aşchiere ;
- prelucrări prin electroeroziune.

Tot aici se realizează şi maşina pneumatică pentru montat butoni pentru confecţii textile, utilaj proiectat şi realizat de specialiştii cooperativei. Aceste lucrări sunt realizate la comandă pentru diverse persoane particulare sau juridice.

4. *Confecţii textile*. Secţia de confecţii textile execută produse textile pentru export (integral sau în sistem lohn) şi pentru piaţa internă. Unitatea dispune de personal cu o bună calificare, este dotată cu maşini şi utilaje performante din import şi poate executa produse de mare complexitate şi de calitate superioară. În 2012, secţia avea 22 de persoane angajate.

Cooperativa colaborează cu firme din Germania, Italia, Anglia şi Franţa pe următoarele grupe de produse : confecţii textile bărbaţi, femei şi copii pentru vară şi iarnă, confecţii sport pentru tineret. Unitatea este specializată în execuţia de bluze groase sport, geci, rochii, costume pentru schi, pantaloni schi, lenjerii pentru pat, pilote.

Pentru comerţ şi servicii, principalele activităţi sunt :

1. Service auto – acesta funcţionează din 2008 şi a fost realizat prin fuziunea cu o altă cooperativă care derula această activitate. Această unitate este cea mai mare de acest gen din Râmnicu Vâlcea şi efectuează reparaţii pentru toate tipurile de maşini, tinichigerie, vulcanizare, spălare, vopsitorie şi are şi staţie pentru inspecţia tehnică periodică a maşinii, acreditată de Registrul Auto Român. Clienţii principali sunt din localitatea Râmnicu Vâlcea şi din judeţul Vâlcea.
2. Servicii de igienă – este cel mai nou serviciu furnizat de către cooperativa Certa Grup. Activitatea salonului de cosmetică şi înfrumuseţare a început în decembrie 2011. Serviciile principale oferite sunt : frizerie, coafor, cosmetică, manichiură şi pedichiură. Clienţii principali sunt localnicii. Calitatea serviciilor oferite este garantată de personalul salonului, acesta fiind recunoscut la nivel local ca unul dintre cele mai bune din zonă, precum şi datorită amenajării interioare şi dotărilor de ultimă generaţie.
3. Magazin artizanat – în cadrul acestuia de comercializează produse tradiţionale precum costume tradiţionale, covoare ţărăneşti, ceramică şi alte produse de artizanat. Clienţii principali sunt turiştii.
4. Magazin de mobilă – comercializează mobilier pentru clienţii din Râmnicu Vâlcea şi împrejurimi.
5. Baruri – Certa Grup deţine patru baruri în oraşul Râmnicu Vâlcea, dintre care două sunt amplasate în centrul oraşului. Acestea au încasări constante care asigură lichidităţile necesare funcţionării cooperativei. Este considerată a fi cea mai profitabilă activitate

economică a Certa Grup de către reprezentanţii cooperativei. Clienţii sunt tinerii, dar şi persoanele adulte din localitate, precum şi cei aflaţi în tranzit.

6. Închirieri – spaţiile nefolosite, proprietate a societăţii, sunt închiriate către terţi pentru a obţine venituri care să susţină activitatea curentă, precum şi activitatea de investiţii. Aceste spaţii pot fi transformate în spaţii de producţie/vânzare ale cooperativei dacă apar posibilităţi de valorificare superioară a lor. Clienţii sunt formaţi din diverse firme locale.

5.5. Relația cu autoritățile

La nivel local, cooperativa nu ia parte la luarea deciziilor, nefiind consultată. Preşedintele cooperativei este o persoană extrem de activă la nivel local, dar care nu este implicată de către autorităţile publice în luarea deciziilor.

> Ca observaţie generală, autorităţile, cu toate că îi mai bâzâim şi noi pe la televiziuni, nu ştiu ce, nu sunt prea receptive la cooperaţie. Sunt receptive când ne cheamă să plătim impozite şi taxe. Noi plătim impozite şi taxe foarte mari…

Cooperativa are încheiate parteneriate cu diferite instituţii publice – AJOFM (pentru asigurarea practicii participanţilor la cursurile de formare), DGASPC (pentru asigurarea de locuri de muncă pentru tinerii instituţionalizaţi care trebuie să părăsească sistemul, servicii de ajutorare a persoanelor aflate în instituţii, angajarea de persoane cu dizabilităţi).

O problemă semnalată în relaţia cu autorităţile judeţene este legată de faptul că întârzierile în depunerea actelor contabile lunare sau a actelor privind plata contribuţiilor la bugetul de stat sunt imediat sancţionate. Întârzierea cu o zi a depunerii acestor acte sau contribuţii atrage după sine primirea unei somaţii de către cooperativă. Acest lucru se întâmplă doar în cazul cooperativelor şi se datorează patrimoniului acestora.

5.6. Cadrul legal

5.6.1. Cadrul legal din domeniu – evoluția şi impactul asupra organizației

Legea 1/2005 privind cooperaţia, cea în baza căreia cooperativa a fost înregistrată, prezintă câteva puncte slabe, în opinia reprezentanţilor cooperativei Certa Grup, care au influenţă asupra derulării activităţii :

- principiile cooperatiste nu sunt considerate a fi obligatoriu respectate, ele neavând caracter normativ (art. 7, pct. 4) ;
- nu este prevăzută în lege indivizibilitatea patrimoniului cooperativei. Acest fapt a permis unor cooperative să înstrăineze patrimoniul prin adoptarea unei hotărâri în Adunarea Generală şi trecerea lui în parte divizibilă cf. art. 64 şi 65 din Legea 1/2005 ;
- cooperativele de gradul 2 ar trebui să fie formate numai din cooperative de gradul 1, nu cum prevede legea că pot fi formate din cooperative de gradul 1 şi persoane fizice ;

– Legea 1/2005 a dus la scăderea controlului în sistemul cooperatist deoarece cooperativele nu mai erau obligate să se asocieze la uniunile centrale (art. 89, pct. 1). Până la apariţia Legii 1/2005 nu putea fi vândută nici o parte din patrimoniu fără avizul UJCM şi UCECOM. Astfel, după apariţia Legii 1/2005, a putut fi înstrăinată o mare parte din patrimoniu în lipsa acestor constrângeri.

5.6.2. Oportunități/amenințări asupra activității organizației

Alte acte normative care au impact asupra cooperativei sunt Legea 31/1990 privind societăţile comerciale şi Legea 346/2004 privind stimularea înfiinţării şi dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii. Conform Legii 346/2004 cooperativele sunt considerate a fi întreprinderi mici şi mijlocii (art. 2) ca şi celelalte societăţi comerciale, dacă îndeplinesc criteriile privind numărul de angajaţi, cifra de afaceri şi independenţa. Cu toate acestea, marea majoritate a programelor de finanţare pentru IMM-uri prevăd că sunt eligibile doar societăţile comerciale înfiinţate în baza Legii 31/1990, nu şi cooperativele.

Cooperativa Certa Grup consideră că, prin apariţia Legii 346/2004, societăţilor cooperatiste li s-a recunoscut rolul de IMM-uri şi dreptul la fondurile guvernamentale destinate acestora deoarece sunt agenţi economici similari altor societăţi comerciale.

> Şi acum sunt unele fonduri guvernamentale care ne scot, nu prevăd şi societăţile organizate în baza legii 1/2005, le prevăd pe ălea pe 31/90, şi noi oricum nu putem să accesăm fondurile respective, că nu suntem prevăzuţi. (…) Ce se întâmplă, ori de câte ori s-a făcut o acţiune din aceasta s-a avut în vedere şi s-a şi scris „toate unităţile organizate pe legea 31”. Între timp, văzând că noi suntem excluşi de la treaba asta, am făcut intervenţii şi ne-am asimilat printr-un document… (…) Dar nu la toate… (…) Staţi un pic, nu la toate, şi, ce se întâmplă, formula generală de la început, aia de la început a rămas şi acuma în preocupările celor care fac acţiuni şi aproape sistematic noi suntem evitaţi, şi vă dau un exemplu. De curând, anul trecut, s-a făcut o acţiune pentru mediu, nu îmi aduc aminte ce anume era, dar eram interesat foarte tare să… Dar când am ajuns să mă documentez şi să-i întreb ce se întâmplă, cum trebuie să facem, m-am pomenit că : „domn'e dumneavoastră nu sunteţi acceptaţi aici ! ”. Păi de ce, că avem aşa, aşa, noi am fost asimilaţi…

O problemă majoră a cooperaţiei în procesul de accesare a fondurilor guvernamentale şi europene este reprezentată de proprietatea asupra terenurilor. De cele mai multe ori, cooperativele nu sunt proprietari asupra terenurilor, iar acest fapt duce la eliminarea lor din competiţiile pentru obţinerea de fonduri publice. Multe dintre clădirile construite de cooperative se află pe terenuri care au fost date de către statul socialist în folosinţă pe durata de existenţă a construcţiei, iar după 1989 o parte dintre aceste terenuri au fost retrocedate şi au apărut multe litigii care au slăbit sistemul cooperatist.

> Noi mai suntem eliminaţi şi la altceva, noi nu suntem propietari pe terenuri şi aproape sistematic la documentaţie, când obţinem fonduri europene, trebuie să motivezi terenul, să fii propietar pe teren, şi vrând-nevrând suntem excluşi.

5.7. Conducere

Cooperativa are 72 de membri care vin la Adunările Generale. Majoritatea acestora sunt şi angajaţi ai cooperativei şi sunt implicaţi activ în realizarea obiectivelor anuale propuse. Există şi membri care şi-au menţinut capitalul chiar dacă au ieşit la pensie, însă numărul lor este foarte mic (până în 5 persoane). Aceştia sunt foşti angajaţi ai cooperativei şi se implică activ încă în activitatea acesteia.

Conform Legii 1/2005, organele de conducere ale cooperativei sunt Adunarea generală, Consiliul de Administraţie, Preşedintele, Directorul executiv şi Cenzorii. În cazul cooperativei Certa Grup, există Adunarea generală, Consiliul de Administraţie, Preşedintele, Vicepreşedintele şi Cenzorii.

Toţi cei din organele de conducere sunt aleşi dintre membrii cooperatori. În cadrul Consiliului de Administraţie sunt 5 membri – preşedintele, vicepreşedintele şi trei membri. Membrii Consiliului de Administraţie nu primesc indemnizaţie pentru activitatea prestată în această funcţie. Ei primesc salariu pentru activitatea lor în cadrul cooperativei.

Relaţia dintre executiv şi organele de conducere ale cooperativei este una foarte bună, având în vedere faptul că preşedintele este acelaşi de la înfiinţarea cooperativei. În cazul cooperativei Certa Grup, preşedintele joacă şi rolul de director. Şefii departamentelor cooperativei sunt şi membri ai acesteia şi se află în funcţii încă de la înfiinţare.

Ca tip de conducere, în cazul Certa Grup, putem discuta de unul participativ, preşedintele consultându-se cu şefii de departamente atunci când adoptă deciziile. Având în vedere faptul că preşedintele beneficiază de un capital de încredere foarte mare datorită experienţei sale, vechimii în funcţie, profesionalismului, faptului că este un model pentru ceilalţi angajaţi deoarece merge şi lucrează cot la cot cu ei în secţii, se poate spune că deciziile lui sunt acceptate de către ceilalţi. Organele de conducere ale cooperativei sunt cele prevăzute în legislaţie, iar atribuţiile lor sunt cele din lege.

5.8. Întreprinderea socială în contextul comunităţii şi al organizaţiei

Statutul cooperativei nu prevede explicit obiectivele sociale, ci doar pe cele economice, dar primele se regăsesc în principiile cooperatiste existente în lege. Faptul că nu au obiective sociale în statut nu împiedică însă cooperativa să realizeze acţiuni cu caracter social pentru comunitate : reduceri de preţ pentru diverse lucrări efectuate pentru spitale sau instituţii de asistenţă socială, încadrarea în muncă a tinerilor post-instituţionalizaţi, ajutorarea copiilor şi bătrânilor instituţionalizaţi, angajarea de persoane cu handicap.

> În primul rând, dacă asta poate fi semnificativ, unităţile noastre practică pe piaţă nişte servicii mai joase, adică cu preţuri mici. Doi, avem ateliere, cum ar fi atelierul de croitorie, în care în mod sistematic, în afară de obligaţiile pe care le avem noi pentru handicapaţi, le ştiţi… noi am angajat sistematic de la instituţiile sociale fete şi băieţi chiar care au avut un anumit handicap, fie el locomotor, fie de la case de copii. A treia chestie, am făcut chiar echipe specializate din tineri care au fost şcoliţi în şcolile sociale. Îi luăm noi, i-am unit şi am făcut din ei echipe şi

> sunt oameni de bază la noi, unii chiar au reuşit, nu chiar toţi, dar unii dintre ei foarte foarte buni meseriaşi. Şcoliţi fie în atelierul lor, fie în alte condiţii aşa încât i-am făcut oameni. Mai mult de atât, am mers mai departe, le-am dat şi loc de cazare, le-am dat apartamente, sau ce avem noi în spaţiile noastre, să stea şi nu le-am luat bani, înţelegeţi, le-am pus condiţii să îşi desfăşoare o activitate, să ducă o viaţă cât de cât decentă, cu căldură, cu apă, cu tot ce trebuie acolo. Cooperaţia are o aplecare spre problemele amărâţilor. Aşa am fost construiţi, aşa am fost educaţi, asta este situaţia…

Nu se poate vorbi de o schimbare a acestora sau de o planificare prealabilă a activităţilor sociale. Aceste activităţi sociale au fost realizate în funcţie de nevoile care au apărut în cooperativă şi în comunitate. Există solicitări din partea instituţiilor statului (primărie, AJOFM) pentru angajarea unor persoane aflate în situaţii de risc, iar acestea sunt satisfăcute în măsura în care activitatea economică a cooperativei o permite.

În ce priveşte obiectivele de afaceri, acestea se referă la derularea unei activităţi economice care să fie aducătoare de profit. Conform statutului, domeniul principal de activitate al cooperativei îl reprezintă fabricarea articolelor de îmbrăcăminte (CAEN 141), cu activitatea principală 1413 – fabricarea altor articole de îmbrăcăminte (exclusiv lenjeria de corp). Ca şi domenii de activitate secundare cooperativa are (doar grupele CAEN) :

- fabricarea produselor textile ;
- fabricarea produselor din cauciuc şi mase plastice ;
- industria construcţiilor metalice şi a produselor din metal ;
- fabricarea echipamentelor electrice ;
- fabricarea de maşini, utilaje şi echipamente ;
- fabricarea autovehiculelor de transport rutier, a remorcilor şi semiremorcilor ;
- fabricarea de mobilă ;
- colectarea, tratarea şi eliminarea deşeurilor, activităţi de recuperare a materialelor reciclabile ;
- lucrări speciale de construcţii ;
- comerţ cu ridicata şi cu amănuntul, întreţinerea şi repararea autovehiculelor şi a motocicletelor ;
- transport terestru ;
- depozitare şi activităţi auxiliare pentru transporturi ;
- restaurante şi alte activităţi şi servicii de alimentaţie ;
- intermedieri financiare, cu excepţia activităţilor de asigurări şi ale fondurilor de pensii ;
- tranzacţii imobiliare ;
- activităţi juridice şi contabile ;
- activităţi ale direcţiilor (centralelor), birourilor administrative centralizate ; activităţi de management şi consultanţă în management ;
- activităţi de arhitectură şi inginerie ; activităţi de testări şi analiză tehnică ;
- publicitate şi activităţi de studiere a pieţei ;
- alte activităţi profesionale, ştiinţifice şi tehnice ;
- activităţi de secretariat, servicii suport şi alte activităţi de servicii ;
- învăţământ ;
- activităţi sportive, recreative şi distractive ;
- activităţi asociative diverse ;
- reparaţii de calculatoare, de articole personale şi de uz gospodăresc ;
- alte activităţi de servicii (inclusiv coafură şi îngrijire corporală).

Aceste activităţi ale cooperativei au variat în funcţie de capacitatea acesteia de a dezvolta noi activităţi. Toate aceste noi activităţi presupun investiţii, iar acestea trebuie aprobate de către Adunarea Generală în baza unei analize prezentată de conducere. Au ales să dezvolte noi activităţi pentru a asigura venituri mai mari cooperativei şi astfel să poată susţine şi celelalte activităţi. Ultima activitate dezvoltată este cea de coafură şi îngrijire corporală (în decembrie 2011).

AJOFM este interesată să integreze în muncă cât mai multe persoane aflate în situaţii de risc, iar cooperativa Certa Grup, prin activităţile economice diverse pe care le desfăşoară, este unul dintre potenţialii angajatori ai acestora. Un alt interes al AJOFM este acela de a putea asigura adulţilor care participă la cursurile de calificare şi recalificare locuri de realizare a orelor de practică. Cooperativa Certa Grup este unul dintre locurile unde AJOFM trimite adulţii să desfăşoare practica. În cazul în care Certa Grup are nevoie de personal, angajează o parte dintre aceste persoane care au desfăşurat practica în cadrul unităţilor cooperaţiei.

De asemenea, instituţia primăriei apelează la Certa Grup pentru a angaja aceste persoane aflate în căutarea unui loc de muncă şi care se află în situaţii de risc social, deoarece este interesată să răspundă nevoilor cetăţenilor. Alte solicitări din partea primăriei sunt pentru a-i ajuta la realizarea unor lucrări pentru diverse instituţii publice, atunci când fondurile deţinute nu sunt suficiente. Costurile la cooperativă sunt de multe ori mai mici şi uneori oferă şi reduceri de cost pentru diverse lucrări care au un impact social major (de exemplu, montarea panourilor solare la Spitalul de TBC, curăţarea lacului din parcul Zăvoi).

Ceilalţi agenţi economici colaborează cu cooperativa pentru realizarea anumitor servicii şi uneori sunt chiar competitori. Mulţi agenţi economici îşi derulează activitatea în spaţii închiriate de la cooperativă. Având în vedere faptul că Certa Grup deţine un patrimoniu destul de mare în oraşul Vâlcea, unele dintre interesele actorilor locali sunt legate şi de obţinerea/controlarea acestuia. Această bază materială permite cooperativei să poată practica preţuri mai mici decât concurenţa.

Cooperativa nu are modalităţi speciale de comunicare cu factorii interesaţi din comunitate. Marea majoritate a solicitărilor vin din partea actorilor locali către cooperativă. De obicei comunicarea se face personal, printr-un telefon, sau prin adrese oficiale.

În anul 2011, Certa Grup avea un număr de 72 de membri cooperatori. Profitul cooperativei nu a fost împărţit membrilor până acum în niciun an deoarece în cadrul Adunării Generale s-a decis reinvestirea lui. Înainte de Adunarea Generală anuală sunt afişate la sediul central al cooperativei datele financiare ale activităţii. Fiecare membru poate şti exact care a fost profitul şi cât îi revine din acesta. În cadrul cooperativei, asocierea membrilor este „la muncă şi la capital”. Astfel, membrii nu pot doar să investească capital, ci trebuie să şi lucreze în cadrul cooperativei.

> Asocierea asta care e liberă e în funcţie şi de necesităţile firmei, dar şi de cerinţele unor oameni, este la muncă şi capital. Deci, am venit cu un capital care îl pun aici, tre' să şi lucrez aici. Nu se întâmplă ca la capitalul ăla sau la societăţile SA-uri sau la celălalte să vin cu capital în firma asta şi să nu lucrez în ea, adică să profit numai de capitalul pe care îl am acolo. Noi, poate ar fi convenabil pentru cineva, la noi nu s-a aplicat treaba asta, n-am acceptat niciodată, adică omul să şi lucreze în acelaşi timp.

Certa Grup nu realizează un bilanţ social şi nici nu calculează indicatori sociali. Dacă şi-ar propune acest lucru, cooperativa ar putea lua în calcul acordarea de bonuri de masă,

subvenţionarea biletelor de odihnă şi tratament, alte reduceri şi gratuităţi pentru membrii cooperatori derivate din apartenenţa la UCECOM, acordarea de cadouri/prime cu ocazia diverselor sărbători, ajutoare de înmormântare, îmbunătăţirea condiţiilor de muncă ale angajaţilor, gradul de satisfacţie al clienţilor, impactul asupra mediului realizat prin promovarea panourilor solare etc.

5.9. Implicarea în rețele

Certa Grup nu este afiliată la reţele europene/internaţionale direct, ci prin intermediul UCECOM. Cooperativa este cea care susţine activitatea Uniunii Judeţene a Cooperativelor Meşteşugăreşti Vâlcea (UJCM) atât financiar, cât şi prin acordarea de consultanţă altor cooperative membre. Prin UJCM Vâlcea este afiliată la Uniunea Centrală a Cooperativelor Meşteşugăreşti (UCECOM). Preşedintele Certa a fost unul dintre membrii marcanţi ai UCECOM, fiind membru şi în Colegiul Director.

Apartenenţa la UCECOM are beneficii importante pentru membri, dintre care putem enumera :

- sunt informaţi privind starea sectorului cooperatist în urma analizelor efectuate de către UCECOM ;
- sunt informaţi de diferite oportunităţi de instruire pentru realizarea de noi activităţi economice, iar uneori costurile sunt suportate de către UCECOM (Certa Grup a beneficiat de un stagiu de pregătire în Germania pentru montarea de panouri solare) ;
- au acces la servicii de educaţie pentru membri la instituţiile de învăţământ cooperatist – reţeaua Spiru Haret pentru învăţământ pre-universitar şi Universitatea Artifex.

5.10. Managementul întreprinderii sociale

Trebuie menţionat că societatea este organizată pe centre de profit. Fiecare activitate are un responsabil care „dă seamă” lunar în Consiliul de Administraţie pentru activitatea realizată : nivelul anual şi lunar al producţiei realizate, vândute şi încasate, numărul de salariaţi, productivitatea muncii, cheltuielile salariale şi taxele aferente şi face propuneri pentru îmbunătăţirea activităţii, investiţii necesare, modalităţi noi de atragere a clienţilor. Acest raport este comparat cu planificarea anuală (care a fost în prealabil propusă, discutată şi aprobată în Adunarea Generală) şi pe baza comparaţiei se ia decizia finală. Activităţile care nu reuşesc să-şi acopere cheltuielile pot fi finanţate temporar din excedentul celorlalte. De altfel, Certa Grup se autodefineşte ca : „Un grup de unităţi productive ce funcţionează independent în cadrul unui program de obiective comune, urmând principiile sistemului cooperatist”.

Certa Grup nu este o organizaţie nouă. O parte dintre activităţi au o istorie chiar lungă. În cazul lor, problema care se pune este de oportunitate a continuării acestei activităţi sau de renunţare la ea. Cele patru activităţi care se încadrează în această categorie sunt : atelierul CRTA (partea de prelucrări metalice), atelierul de croitorie, magazinele de desfacere cu amănuntul şi spaţiile de închiriat.

Atelierul CRTA vine dintr-o perioadă în care producţia industrială şi cea agricolă erau la nişte cote mai ridicate şi nevoia de reparaţii şi piese de schimb era mare. Astăzi, pentru a-l menţine în funcţiune şi pentru a păstra locurile de muncă, dar şi pentru a utiliza echipamentele existente, atelierului i s-au adăugat două activităţi noi : confecţionarea de tâmplărie PVC cu geam termopan şi proiectarea şi montarea de sisteme de încălzire cu panouri solare cu tuburi vidate. Aceste activităţi noi necesită cunoştinţele anterioare (pentru montarea de panouri solare sunt necesare confecţii metalice). Totodată, în atelier se fabrică acum piese pentru montarea instalaţiilor solare, maşini pneumatice pentru montat butoni pentru confecţii textile, se fac dispozitive pentru realizarea de balustrade şi montanţi din lemn (inclusiv cu acoperire metalică). Toate aceste măsuri au în vedere adaptarea personalului şi a atelierului la noile condiţii de piaţă pentru a menţine locurile de muncă.

Atelierul de croitorie are 21 angajaţi care lucrează în mare parte pentru export în sistem lohn, pe fondul unei pieţe existente şi a unei experienţe anterioare. Prin crearea unor modele, a unei mărci şi a unei pieţe proprii care să asigure stabilitate se doreşte acoperirea riscului de a rămâne fără contracte la extern.

Magazinele de artizanat şi mobilă au doi salariaţi şi îşi justifică existenţa atâta vreme cât profiturile realizate depăşesc chiria care s-ar încasa pe fiecare în parte.

Închirierile – Certa Grup are spaţii pe care le închiriază şi care contribuie substanţial la veniturile cooperativei, asigurând atât stabilitatea locurilor de muncă, precum şi resurse de auto-finanţare. De această activitate se ocupă o singură persoană, care îndeplineşte şi alte roluri în organizaţie. Problemele care apar aici sunt legate de seriozitatea chiriaşului şi de întreţinerea spaţiilor şi modernizarea lor la un nivel dezirabil pentru potenţialii clienţi.

Activităţile nou-apărute sunt :

- Proiectarea şi realizarea de sisteme solare pentru apă caldă menajeră şi încălzire, o activitate apărută în 2010. Pare o continuare logică a atelierului de tâmplărie PVC, deşi pieţele lor nu se suprapun în totalitate. A apărut pe fondul interesului crescut pentru energia regenerabilă, pentru soluţii de diminuare a costurilor cu utilităţile şi datorită apariţiei programului guvernamental Casa Verde, care face accesibile aceste soluţii unei categorii mai largi de cetăţeni. Decizia s-a luat în urma unor consultări interne. O parte din costurile de instruire au fost acoperite de UCECOOM, iar Certa Grup şi-a asumat rolul de inovatoare printre societăţile cooperatiste, fiind prima cooperativă din ţară care furnizează asemenea servicii.
- Barurile au apărut din necesitate, ca modalitate de obţinere de lichidităţi. Ele se dezvoltă şi se modernizează pentru a-şi păstra clienţii şi vadul format.
- Atelierul auto apare ca activitate în 2008, când cooperativa care îl administra a avut probleme financiare, rezolvate prin fuziunea cu Certa Grup. În acest fel s-au păstrat locurile de muncă, iar Certa a adăugat în portofoliul său o activitate cu o cerere permanentă şi crescândă. Hotărârea s-a luat în Adunarea Generală, la propunerea preşedintelui.
- Salonul de înfrumuseţare – decembrie 2011 – apare la propunerea persoanei responsabile cu barurile, care a demonstrat în timp că îşi cunoaşte piaţa. Având spaţii proprii, cooperativa poate „încerca” afaceri şi le poate continua, dacă funcţionează, sau închide, în caz contrar (mai ales dacă spaţiul cu pricina nu este închiriat în acel moment).

5.11. Managementul resurselor umane

Certa Grup are o structură managerială simplă şi clară. Fiecare departament este format din şeful de departament şi lucrătorii aferenţi. Conform modelului instituit de Preşedinte, şeful este şi muncitor. Conform legii, există fişa postului şi organigramă.

În tabelul de mai jos se poate observa evoluţia numărului de membri şi angajaţi din anul 2005 până în 2010.

Tabelul 1. Evoluţia numărului de membri cooperatori şi a numărului de angajaţi

Anul	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Membri	31	31	32	56	47	42
Angajaţi	62	52	60	74	72	71

Este de notat efectul fuziunii cu cooperativa ce deţinea atelierul auto atât în numărul de membri, unde observăm o creştere puternică, de 75%, urmată de o scădere a acestui număr până la atingerea unui nivel superior cu 31% valorii de referinţă din 2007, în timp ce creşterea numărului de salariaţi a fost mai mică, de doar 23%, iar locurile de muncă s-au conservat într-o mare măsură.

În funcţie de necesităţile interne şi de solicitările externe, cooperativa angajează personal, candidaţii venind din medii diverse, din motive diverse. În măsura în care există nevoie de mână de lucru, Certa Grup oferă oportunităţi egale tuturor.

Evaluarea activităţii fiecărui centru de profit şi evaluarea fiecărei persoane se face lunar. Cooperatorii fiind şi angajaţi sunt interesaţi ca fiecare să-şi îndeplinească sarcinile cât mai bine.

Formarea profesională se face în funcţie de necesităţi. Marea majoritate a angajaţilor cooperativei sunt calificaţi la locul de muncă. În trecut s-a apelat şi la surse externe de calificare, de exemplu, specializarea în instalaţii solare s-a făcut cu experţi germani.

Personal plătit de Certa Grup oferă voluntar timp pentru funcţionarea UJCM, consultanţă juridică şi de marketing pentru cooperativele din judeţ, interpretariat şi traducere, dacă e nevoie, în beneficiul aceloraşi cooperative.

5.12. Managementul financiar-contabil

Contabilitatea este în partidă dublă, ca la orice altă firmă, în conformitate cu legea contabilităţii. Fiind organizaţi pe centre de profit, costurile directe şi cele indirecte sunt foarte bine cunoscute. Preţul îl definesc prin raportare la preţul de pe piaţă şi la costurile de realizare. Cooperativa întâmpină aceleaşi probleme ca tot mediul de afaceri : instabilitatea legislativă, neclaritatea legilor, volumul mare de legi, număr mare de autorităţi cu atribuţii de control.

Se poate observa, în graficele de mai jos, evoluţia cifrei de afaceri a veniturilor şi a cheltuielilor, evoluţia activului şi pasivului, precum şi compoziţia acestora şi contribuţia fiecărei activităţi la cifra de afaceri

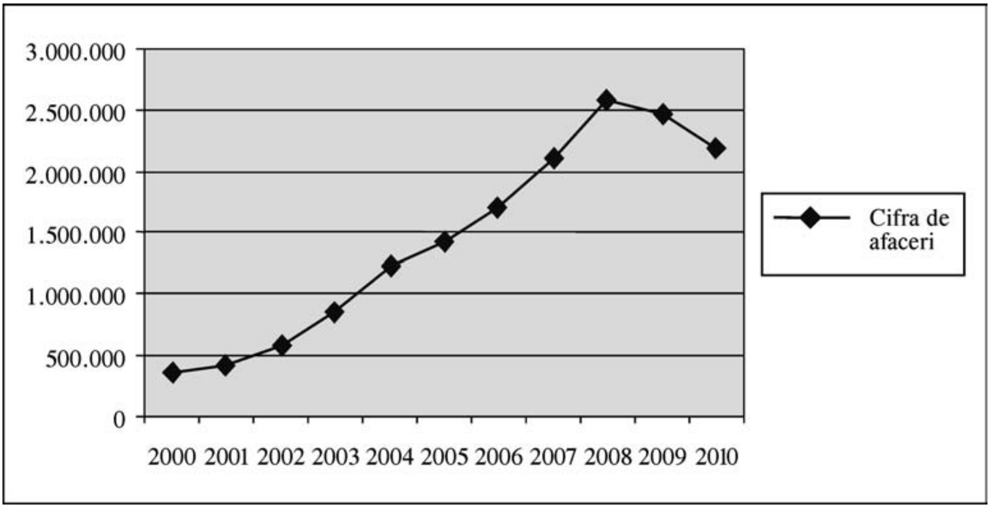


Figura 1. Evoluţia cifrei de afaceri

Observăm o creştere a cifrei de afaceri în perioada 2000-2008, explicată prin adăugarea de noi activităţi şi dezvoltarea celor existente, urmată de o scădere datorată efectelor crizei economice. Totuşi, scăderea cumulată în 2009 şi 2010 este inferioară creşterii din 2007, sub 20%.

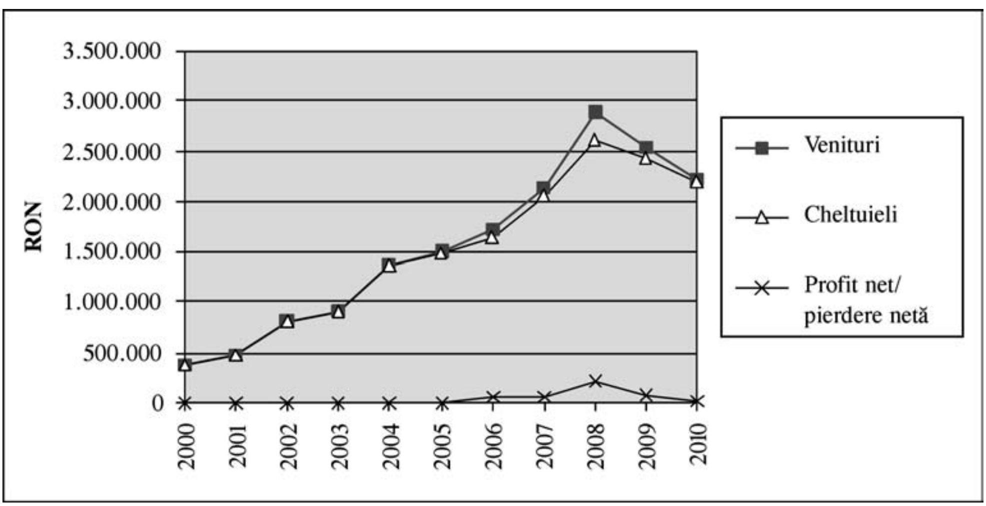


Figura 2. Evoluţia veniturilor, cheltuielilor şi profitului

Certa Grup a înregistrat întotdeauna profit, deşi a încercat să-l păstreze mereu cât mai mic pentru a se putea moderniza, extinde şi retehnologiza. Chiar şi atunci când a înregistrat profit, a preferat să propună membrilor cooperatori să-l distribuie către rezerve, şi nu către dividende (vom observa, în figura 4 – Evoluţia şi structura pasivelor, creşterea capitalurilor proprii).

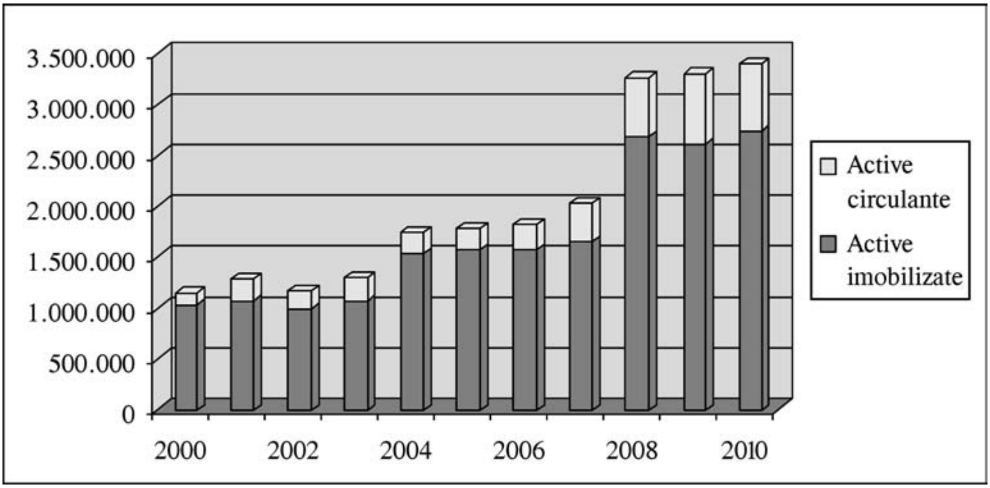


Figura 3. Evoluţia şi structura activelor

Activele imobilizate au o pondere mare în total active faţă de activele circulante, ceea ce ar putea sugera că societatea are un obiect de activitate cu bariere de intrare ridicate. În realitate, activităţile desfăşurate de Certa Grup nu presupun investiţii masive de capital, dar este proprietara spaţiilor în care îşi desfăşoară activitatea şi a celor pe care le închiriază. Creşterea mare din 2008 se datorează fuziunii cu o altă cooperativă şi preluării activelor acesteia (atelierul auto).

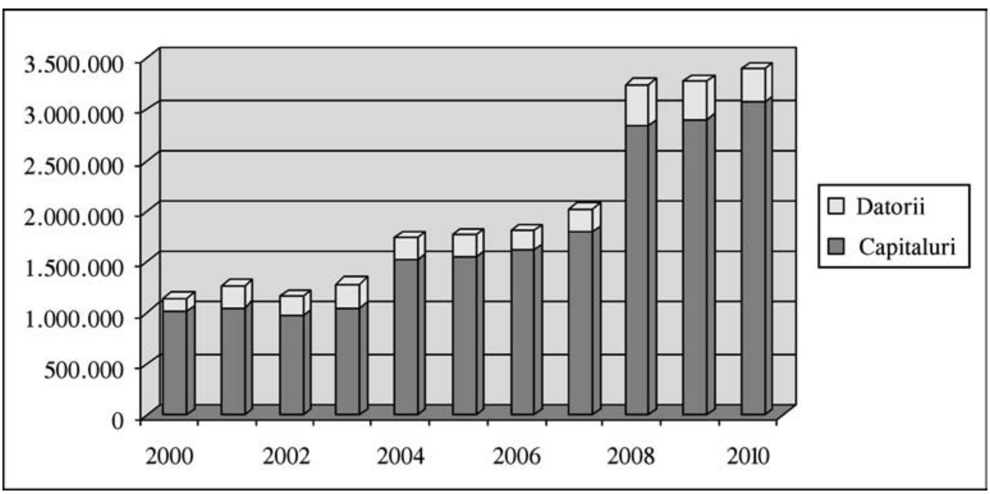


Figura 4. Evoluţia şi structura pasivului

Important de menţionat este că datoriile prezente în figura 4 sunt datorii curente. Certa Grup preferă să nu se îndatoreze la bănci pentru realizarea investiţiilor sale, ci mai degrabă apelează la membrii săi pentru aport de capital. Profitul obţinut este dirijat tot către

creşterea capitalului şi pentru a evita plata impozitului pe dividende, dar şi pentru că scopul cooperativei este păstrarea locurilor de muncă înaintea profitului.

Acest fapt poate fi observat şi în figura 5 – Evoluţia capitalului social, unde observăm cum acesta se majorează chiar în anii de criză economică.

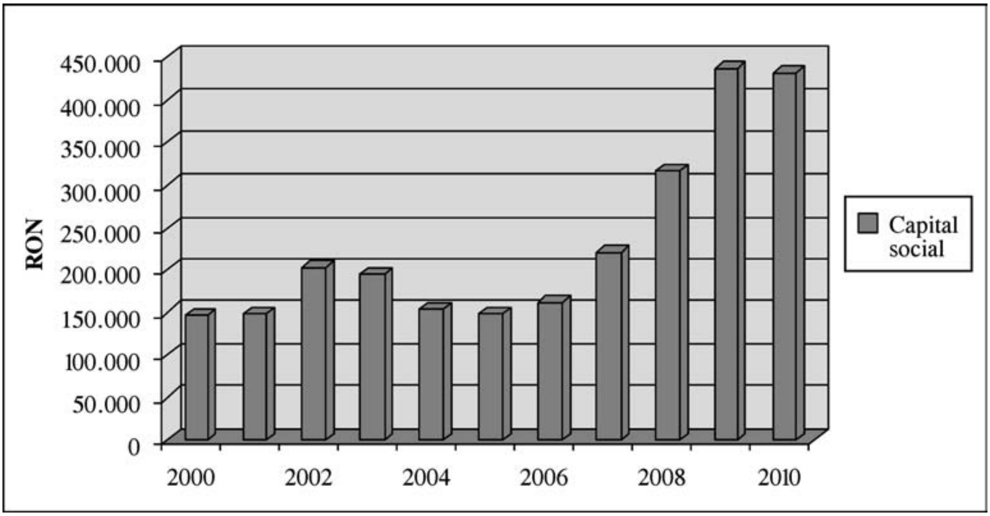


Figura 5. Evoluţia capitalului social

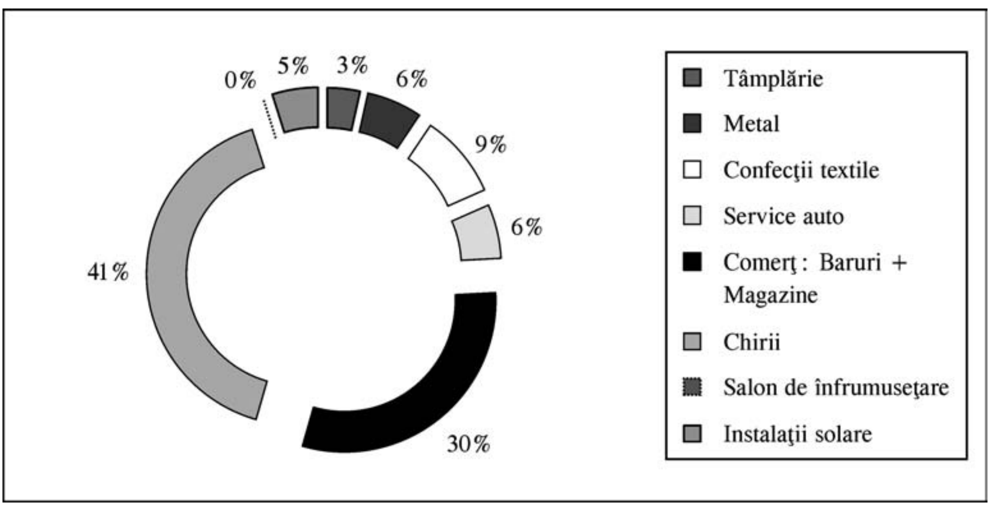


Figura 6. Contribuţia la realizarea cifrei de afaceri pe 2011

Această figură subliniază structura veniturilor care permit societăţii să subziste în vremuri de criză economică. 71% din venituri vin din chirii (40%) şi comerţul cu amănuntul (31%), iar diferenţa de 29% din activităţile de producţie. Cei 71% sunt produşi de 11 angajaţi din totalul de 71, dintre care unul la închirieri, opt la baruri şi doi la magazine.

Acest fapt relevă dimensiunea socială a cooperativei, precum şi particularitatea cu privire la tezaurizarea muncii personalului productiv în vremuri de creştere economică în bunuri imobile pentru a obţine siguranţa locurilor de muncă în vremuri tulburi.

Concluzii

Certa Grup este o societate cooperativă care a reuşit să supravieţuiască, să crească şi mai apoi să conserve numărul de angajaţi, să promoveze în sânul ei principiile cooperatiste devenite opţionale după noua lege, să-şi schimbe profilul de activitate în acord cu timpurile şi să se dezvolte cu paşi mărunţi, dar siguri.

Puncte tari :

- experienţa managerială ;
- existenţa unei baze materiale şi a unui sistem de relaţii ;
- deschidere către nou ;
- păstrarea principiilor cooperatiste ;
- atragerea de capital de la membri pentru proiectele de investiţii şi modernizări ;
- atragerea de oameni tineri în organizaţie.

Puncte slabe :

- insuficienta folosire a creditului care limitează dezvoltarea ;
- bază materială nefolosită integral.

Oportunităţi :

- spaţiile închiriate pot fi introduse oricând în ciclul productiv ;
- activele fixe (imobilele) pot fi folosite şi ca garanţii bancare, dacă Certa va avea nevoie de credit.

Ameninţări :

- mediul legislativ schimbător ;
- criza economică internă şi externă ;
- patrimoniul cooperativei este o ţintă atractivă.

Obstacole în calea dezvoltării sistemului cooperatist, potrivit conducerii Certa Grup :

- guvernul nu încurajează şi nu sprijină concret înfiinţarea unor structuri cooperatiste ;
- constrângerile legislative şi administrative la care sunt supuse cooperativele, dar şi discriminarea acestora faţă de alte tipuri de activităţi.

Oportunităţile mediului cooperatist în general, aşa cum sunt percepute ele de către conducerea Certa Grup, sunt următoarele :

- Sistemul cooperatist are capacităţi nefolosite integral – spaţii şi utilaje care pot permite primirea de noi membri în cooperativele existente. La Râmnicu Vâlcea, dar şi în general, nu sunt necesare noi cooperative, cele existente au un număr scăzut de membri. Acestea pot fi dezvoltate/populate, se poate chiar dubla numărul de cooperatori dacă

condiţiile create de Guvern ar permite acest lucru. Cooperaţia are probleme de supravieţuire din cauza mediului de afaceri ostil.
– Spaţiile închiriate pot fi oricând introduse în circuitul productiv. Problema care se pune este mediul de afaceri neprielnic şi unele măsuri legislative sau decizii locale aberante.

Soluţii propuse de Certa Grup pentru promovarea cooperaţiei:

– Prin grija Guvernului, prin posturile de televiziune, să fie prezentate experienţe pozitive de asimilare de către cooperaţie a unor tineri din casele de copii, care au împlinit 18 ani, poveşti de succes ale acestora.
– Băncile cooperatiste şi cooperativele de credit trebuie extinse la sate – după modelul vechi – pentru a relua activitatea la sate şi a uşura viaţa sătenilor şi a categoriilor vulnerabile.
– Este necesar să fie găsite formule de relaţionare cu factorii de decizie politici, pentru că aceştia trebuie să înţeleagă valoarea lor şi mai ales să înţeleagă că ele nu trebuie încorsetate din punct de vedere legislativ.
– În concret, pentru cooperaţia meşteşugărească şi de consum trebuie rezolvată problema terenurilor în folosinţă, în condiţiile prevăzute de art. 107 din Legea 1/2005, aşa cum procedează şi alte state. Prin aplicarea ei, multe unităţi cooperative s-au desfiinţat.

Certa Grup îşi realizează investiţiile actuale prin auto-finanţare, fonduri proprii şi atragere de capital de la membrii cooperatori, şi nu beneficiază de facilităţi ca întreprindere socială. Cooperativa participă la licitaţii publice pentru a obţine lucrări de tâmplărie.

6. Super Coop Târgu Neamț – cooperativă de consum

Smaranda Rotaru, Ionuț Petrescu,
Corneliu Ionescu

Super Coop este o cooperativă de gradul 1 formată din persoane fizice. Principalele activităţi economice derulate de această cooperativă sunt următoarele : comerţul cu amănuntul prin magazinele proprii, alimentaţie publică şi hotelărie, panificaţie şi patiserie, prelucrarea laptelui, închirierea de spaţii comerciale, precum şi comerţul cu ridicata. Ultima activitate este derulată la un nivel mai scăzut din cauza faptului că pe piaţa locală există puternici competitori direcţi, şi anume hipermarketurile en-gros (Metro şi Selgros). Cooperativa are un număr de 142 de angajaţi, dintre care 71 sunt şi membri cooperatori. Capitalul social este de 1.129.200 RON, fiecare parte socială valorând 300 RON.

Super Coop a fost înfiinţată în anul 2005, în baza Legii 1/2005. Începuturile cooperaţiei din Târgu Neamţ datează încă din anul 1923, când această formă de organizare includea în cadrul ei atât cooperativa de consum, cât şi cooperativa meşteşugărească. Cooperativa meşteşugărească se desprinde din cooperaţie în anii 1947-1948, moment în care ia naştere, în adevăratul sens al cuvântului, cooperativa de consum, care funcţionează până în anul 1989 sub diverse denumiri, ultima dintre ele fiind Cooperativa de Achiziţie, Producţie şi Desfacere a Mărfurilor (CAPDM). Din anul 1989 cooperativa de consum din Târgu Neamţ îşi schimbă denumirea în Cooperativa de Consum, purtând acest nume până în anul 2005 când, odată cu abrogarea vechii legi în baza căreia îşi desfăşurau activitatea formele de organizare cooperatiste, cooperativa a trebuit să fie reorganizată şi s-a înregistrat la Registrul Comerţului sub denumirea de Super Coop.

> Aici, în Târgu Neamţ, fiinţăm din 1923. Meşteşugarii s-au desprins din cooperaţie în 1947-1948 (practic, bazele cooperaţiei, şi aici ne referim strict la aplicarea învăţămintelor cooperatiste internaţionale, la mediu).

> Înainte ne numeam CPADM – Cooperativa de Achiziţie, Producţie şi Desfacere a Mărfurilor, care reprezentau sectoarele de activitate. Până în 1989. Din 1989 până în 2005 ne-am numit Cooperativa de Consum.

În trecut, activitatea economică desfăşurată de cooperativa de consum din Târgu Neamţ era axată pe patru mari sectoare, şi anume : achiziţionarea de produse agro-alimentare, direct de la producător, nu prin intermediari ; producţia alimentară şi non-alimentară ; desfacerea cu amănuntul şi en-gros ; alimentaţia publică.

> …cooperaţia avea cam patru mari sectoare. În primul rând, scopul ei a fost achiziţionarea de produse agro-alimentare, direct de la producător, nu prin intermediari, care să fie valorificate superior, fie prin sortare şi vânzare la export, fie prin industrializare ; ne referim la legume şi fructe. Apoi era producţia alimentară şi non-alimentară, desfacere cu amănuntul şi en-gros, de toate formele, produse alimentare, non-alimentare şi de uz casnic. Pe urmă, alimentaţie publică – hotel, restaurante şi turism. Astea erau domeniile în care ne desfăşuram noi activitatea.

În prezent, activitatea economică a cooperativei Super Coop este una destul de diversificată, având ca principale activităţi producţia alimentară, alimentaţia publică şi turismul. Pe lângă acestea, în paleta de activităţi economice se mai regăsesc şi comerţul cu amănuntul, comerţul cu ridicata şi închirierea de spaţii comerciale

> Facem producţie alimentară, eu fiind de meserie inginer de industrie alimentară – produse lactate, caşcaval, telemea, smântână ; avem o secţiune mică de ciocolată – ciocolată cu uvertură, de menaj. Avem o secţie de pâine, patiserie.
> Majoritatea veniturilor ies din producţie şi din alimentaţie publică şi comerţ. Şi din chirii au crescut. Avem vreo 27-30% venituri din chirii.

Cooperativa Super Coop a fost acreditată drept cooperativă de gradul 1 în anul 2005, odată cu intrarea în vigoare a Legii 1/2005. Cooperativa a fost reorganizată în baza noii legi, înregistrându-se la Registrul Comerţului în anul 2005. „În ianuarie 2005 a apărut o nouă lege, Legea 1/2005, şi a fost abrogată cea veche. Şi ne-am reorganizat după legea nouă.”

Din punct de vedere al statutului fiscal, Super Coop este o cooperativă şi este tratată asemenea oricărei alte societăţi comerciale, neavând facilităţi fiscale. Ceea ce o diferenţiază de celelalte societăţi comerciale este capitalul variabil, modificarea acestuia netrebuind să fie anunţată la Registrul Comerţului ca la celelalte societăţi comerciale.

> Suntem societate comercială mijlocie şi nu avem nicio facilitate. Din contră, dacă întârziem o zi, a doua zi am primit somaţie. Nu avem datorii, toate dările la stat sunt plătite la zi. Există o instrucţiune a Ministerului de Finanţe, de prin 2004, prin care se spune că nu există o reglementare contabilă sau un tratament, ţinând cont şi de specificul societăţii. Că, practic, e aceeaşi lege – legea 82 se aplică în egală măsură tuturor societăţilor comerciale, şi cooperaţiei de consum, din punctul de vedere al tratamentului. Deci nu există o reglementare expresă prin care se specifică cum anume se va înregistra capitalul social, ăla indivizibil. Dar există o propunere de înregistrare, prin care ea se scotea din 1012 analitic capital indivizibil şi se trecea în rezervă. Ce se ştie cert este că eşti obligat să păstrezi înregistrarea, să poţi justifica de unde provine acest capital indivizibil şi să nu-l amesteci cu cel divizibil. Practic, la momentul respectiv, ăsta trebuia dat deoparte şi să facă loc la capitalul care avea să ia naştere prin noi subscrieri şi vărsăminte separate.

Practicile contabile ale cooperativei sunt realizate în acelaşi sistem ca la celelalte societăţi comerciale, neexistând nici un avantaj faţă de acestea. „Sunt la fel ca la orice SRL, la orice societate privată.”

În conformitate cu statutul şi cadrul legal de înfiinţare (Legea 1/2005), Super Coop este o cooperativă care respectă principiile economiei sociale, şi anume : guvernarea democratică, misiunea socială şi distribuţia limitată a profitului.

6.1. Guvernarea democratică

Este realizată prin respectarea principiului „un om, un vot”. Organismul principal de decizie în cadrul cooperativei îl constituie Adunarea Generală, formată din toţi membrii, iar aceştia, indiferent de numărul părţilor sociale deţinute, au dreptul la un singur vot în cadrul Adunării Generale. Aceasta se întruneşte anual (Adunarea Generală ordinară) pentru discutarea bilanţului pe anul precedent şi pentru a stabili obiectivele pentru următorul an. În cazuri excepţionale se poate întruni Adunarea Generală şi de mai multe ori pe an (Adunările extraordinare).

> Specificul cooperaţiei de consum, şi nu neapărat, ca formă de proprietate cooperatistă, este organizată pe structura unui segment în care există părţi sociale. Dreptul de vot este limitat, indiferent de numărul de părţi sociale, la un singur vot…

Adunarea Generală alege un Preşedinte (cu rol executiv), un Consiliu de Administraţie şi o Comisie de Cenzori (cu rol de control). Pentru a evita distorsionările posibile provenite din contribuţia diferită la capitalul social, participarea unui membru la capitalul social este limitată la maximum 20% din valoarea totală a acestuia.

6.2. Misiunea socială

Obiectivele principale ale cooperativei, respectiv implicarea activă în rândul comunităţii, asigurarea bunăstării membrilor cooperatori, precum şi prosperitatea cooperativei, nu s-au schimbat de-a lungul timpului, acestea doar s-au adaptat la contextele actuale.

Misiunea socială a cooperativei este reflectată prin :

- întrajutorarea membrilor cooperatori salariaţi prin vânzarea măfurilor electronice şi electrocasnice cu plata în rate, utilizând dobânda de referinţă a BNR ;
- ajutoare sociale nerambursabile membrilor cooperatori salariaţi (conform contractului colectiv de muncă şi codului fiscal) ;
- tarife preferenţiale acordate membrilor la hoteluri, moteluri sau pensiuni deţinute de cooperativă sau de organizaţiile din care aceasta face parte ;
- întâietate la închirierea spaţiilor comerciale ale cooperativei pentru membrii cooperatori ;
- acordarea de sprijin financiar rambursabil, utilizând dobânda de referinţă a BNR, membrilor cooperatori, în cazul în care au un deces în familie sau necesită tratament medical de specialitate pe care nu şi-l pot permite ;
- acţiuni sociale de sprijinire a comunităţii :
- oferirea de articole de îmbrăcăminte şi încălţăminte instituţiilor de protecţie socială ;
- oferirea de rechizite pentru copiii care fac parte din grupurile defavorizate (copii de etnie romă) ;
- oferirea de reduceri de preţuri/tarife şi asigurarea spaţiilor necesare pentru desfăşurarea de evenimente sociale (Ziua Copilului, Ziua Femeii, Balul Pensionarilor) ;
- angajarea unor persoane cu dizabilităţi ;
- Super Coop este unul dintre cei mai mari angajatori din Târgu Neamţ şi cel mai mare plătitor de taxe şi impozite din localitate ;

- modernizarea spaţiilor comerciale are impact pozitiv asupra calităţii serviciilor oferite comunităţii şi asupra condiţiilor de muncă ale angajaţilor ;
- modernizarea motelului Casa Arcaşului şi a pensiunii Văratec ajută la îmbunătăţirea imaginii locale şi constituie un imbold atât pentru turismul istoric (Cetatea Neamţului), cât şi pentru cel ecumenic (mănăstirile din judeţul Neamţ).
- modernizările se vor reflecta şi în veniturile societăţii şi ale membrilor cooperatori în anii ce urmează şi vor constitui factori de stabilitate şi sustenabilitate a afacerii.

6.3. Distribuția profitului

În cazul cooperativei Super Coop, distribuţia profitului este stabilită de către Adunarea Generală. Conform prevederilor stipulate în cadrul Legii 1/2005, profitul se poate împărţi membrilor cooperatori în funcţie de capitalul deţinut de fiecare membru, dar acesta nu poate depăşi 20%. De la înfiinţarea cooperativei, profitul obţinut nu a fost distribuit către membri, ci a fost reinvestit sau trecut la rezervele legale, în conformitate cu deciziile adoptate în cadrul Adunării Generale. Acest lucru a fost o urmare a faptului că, din cauza concurenţei de pe piaţă, profitul obţinut de cooperativă a trebuit investit în modernizarea spaţiilor comerciale şi a imobilelor cu destinaţie turistică.

> În momentul în care membrii cooperatori iau parte la capitalul social, participă la distribuţia profitului, iar dacă la Adunarea Generală se hotărăşte reinvestirea sau trecerea la rezerve legale, sau la alte rezerve, cum de altfel s-a întâmplat în mulţi ani, acea parte a profitului devine bunul comun al societăţii, dar care nu poate fi restituit sub nicio formă unui anumit membru cooperator, la retragerea acestuia.

> …am avut o concurenţă peste tot, nu numai în oraşul acesta mic. Şi atunci am fost nevoiţi, din cauza subţirimii profitului realizat, să reinvestim. Pentru că noi avem un principiu : poţi să ai marfă ieftină ; dacă o ţii într-o şură, nu-ţi intră clientul. Şi atunci a trebuit să schimbăm faţa reţelei, să investim. Aţi văzut „Casa Arcaşului”. La fel şi Văratecul. Vroiam să vă spun că doar aceste două locaţii ne-au consumat aproape 100 de miliarde de lei.

6.4. Activitatea economică a Super Coop

Super Coop este un important economic în cadrul economiei locale deoarece această cooperativă are o paletă vastă de activităţi economice, şi anume :

- comerţ cu amănuntul şi cu ridicata ;
- alimentaţie publică şi hotelărie ;
- panificaţie şi patiserie/cofetărie ;
- prelucrarea laptelui ;
- închiriere imobile proprii ;

- Comerţ cu amănuntul (5 magazine) :
  - produse de uz casnic (1) ;
  - librărie, papetărie (1) ;
  - produse agro-alimentare (3).

Clienţii sunt localnici. Magazinele au fost modernizate pentru a corespunde noilor standarde cerute de consumatori.

– Alimentaţie publică şi hotelărie :
  - motel Casa Arcaşului – 44 de locuri de cazare în 21 de camere duble twin şi matrimoniale, clasificate cu 3 stele, şi un apartament, sală de conferinţe – 30 de locuri. Motelul este situat la începutul drumului care urcă la Cetatea Neamţului ;
    - ✓ restaurant Casa Arcaşului (250 de locuri) + terasă de vară;
    - ✓ a fost modernizat cu 600.000 EUR – PADR şi 5.000.000 RON cooperativa;
  - pensiunea Văratec, 4 margarete (19 camere duble şi 2 apartamente, 2 ha) ;
    - ✓ restaurant – 100 de locuri, cramă – 40 de locuri, sală de conferinţe – 60 de locuri;
    - ✓ cort pentru organizarea de evenimente – 400 de persoane;
    - ✓ a fost modernizată cu fonduri europene – 200.000 EUR SAPARD şi 4.300.000 RON contribuţia cooperativei;
    - ✓ extindere planificată – SPA;
  - Alte 3 unităţi de alimentaţie publică :
    - ✓ Restaurant Central Tg. Neamţ;
    - ✓ Restaurant Humuleşti;
    - ✓ Restaurant Bariera.

– Panificaţie :
  - se produc cca. 500 de pâini pe zi, diferite sortimente ;
  - piaţă cu o concurenţă ridicată şi evaziune fiscală semnificativă ;

– Patiserie-cofetărie, ciocolată de menaj – laborator propriu :
  - livrează atât unităţilor de alimentaţie publică din cadrul cooperativei, cât şi terţilor ;

– Prelucrarea laptelui :
  - fabrica de prelucrare a laptelui este la Târgu Neamţ ;
  - a fost modernizată cu credit pentru investiţii în valoare de 200.000 RON (2 mld. lei vechi la nivelul anului 2000) ;
  - produse : caşcaval, telemea, smântână, caş, brânză dulce, brânza de burduf ;

– Chirii :
  - 42 de magazine situate în Târgu Neamţ sunt închiriate terţilor – majoritatea chiriaşilor sunt membri ai cooperativei.

În ceea ce priveşte percepţia asupra economiei sociale din România, reprezentanţii cooperativei Super Coop consideră că, prin prisma principiilor care stau la baza activităţii derulate de aceştia, precum şi prin impactul social pe care această formă de organizare îl are în zonă, cooperativele reprezintă principalul reprezentant al sistemului economiei sociale.

Cu toate acestea, activitatea cooperativei este concentrată pe generarea de profit, partea socială fiind un rezultat al activităţilor întreprinse de aceasta.

> Pentru că cel mai interesat de a repartiza profitul membrilor cooperatori sunt eu. Pentru că am avea un număr de acţiuni mult mai mare. Prin exemplul personal trebuie să-i convingem că nu mai găsesc un capital social de valoarea celui pe care îl avem noi nicăieri în ţară. Pentru că noi am pus efectiv bani. Ceilalţi au pus poveşti – leul de la marmeladă, cum era pe vremuri.

6.5. Cadrul legal

În opinia reprezentanţilor cooperativei Super Coop, Legea 1/2005 prezintă câteva puncte slabe care au influenţă asupra derulării activităţii:

- principiile cooperatiste nu sunt considerate a fi obligatoriu de respectat, ele neavând caracter normativ (art. 7, pct. 4);
- nu este prevăzută în lege indivizibilitatea patrimoniului cooperativei. Acest fapt a permis unor cooperative să înstrăineze patrimoniul prin adoptarea unei hotărâri în Adunarea Generală şi trecerea lui în parte divizibilă conform art. 64 şi 65 din Legea 1/2005;
- cooperativele de gradul 2 ar trebui să fie formate numai din cooperative de gradul 1, nu cum prevede legea că pot fi formate din cooperative de gradul 1 şi persoane fizice;
- a dus la scăderea controlului în sistemul cooperatist deoarece cooperativelor nu mai erau obligate să se asocieze la uniunile centrale (art. 89, pct. 1). Până la apariţia Legii 1/2005 nu putea să fie vândută nicio parte din patrimoniu fără avizul UJCC-ului şi CENTROCOOP-ului.

Pe lângă Legea 1/2005, cooperativele de consum intră şi sub incidenţa Legii 82/1991, ca toate celelalte societăţi comerciale. Prin urmare, nu există nici un avantaj special pentru cooperative, acestea fiind incluse, din punct de vedere legal, în categoria societăţilor comerciale.

Alte acte normative care au impact asupra cooperativei sunt Legea 31/1990 privind societăţile comerciale şi Legea 346/2004 privind stimularea înfiinţării şi dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii.

Oportunitatea care a venit odată cu Legea 1/2005 s-a transformat ulterior într-un dezavantaj, deoarece această lege nu era foarte clară şi lăsa loc de interpretări. Această neclaritate a fost adusă prin modificarea articolului 107, fapt care permitea ca terenurile atribuite organizaţiilor cooperatiste să poată fi folosite fără a se plăti o taxă, dânduli-se totodată dreptul de preemţiune pentru cazurile în care doreau să achiziţioneze acele terneuri. Dar din pricina unei cooperative din Bistriţa care a contestat articolul respectiv la Curtea Constituţională, articolul a fost modificat în detrimentul cooperativelor, astfel că ceea ce iniţial era un avantaj s-a transformat într-un dezavantaj pentru cooperaţie, deoarece acestea erau acum obligate să achiziţioneze acele terenuri pentru a le putea utiliza.

> Era 107 în legea veche, şi tot 107 este şi în legea nouă. Terenurile au fost atribuite tuturor organizaţiilor cooperatiste, fără plată. Au fost atribuite în folosinţă, pe durata existenţei construcţiei.
> Pentru că acest articol a fost contestat la Curtea Constituţională, de către o cooeprativă din Bistriţa. Şi atunci au spus că ar trebui să plătim, adică folosinţa să nu fie gratuită, să fie cu plată.

Din punctul de vedere al ameninţărilor, paleta este destul de vastă. În afară de faptul că odată cu Legea 1/2005 cooperativa a fost obligată să se reînregistreze la Registrul Comerţului, fapt ce s-a finalizat cu o cheltuială foarte mare pentru aceasta, au apărut o multitudine de dezavantaje. Primul dezavantaj ar fi apariţia unei alte cooperative, EXCOP, formată din foşti membri nemulţumiţi ai cooepratívei Super Coop, aceştia dorind să acapareze patrimoniul acesteia, să-l vândă, ca mai apoi să împartă profitul între membri.

Ameninţările constante venite din partea acestei cooperative s-au finalizat chiar cu procese costisitoare pentru Super Coop.

> La fiecare pas ne ameninţă EXCOP-ul, pentru că avem patrimoniu foarte temut. Şi foşti salariaţi, foşti membri, au organizat EXCOP-ul şi aveau pretenţii asupra patrimoniului, în scopul de a-l vinde şi de a-l împărţi.

Mai mult, noua lege pune în pericol patrimoniul cooperativelor pentru că, prin intermediul acesteia, se oferă libertatea de a nu se afilia la CENTROCOOP sau la UJCC, nemaiexistând obligaţia să răspundă în faţa acestora pentru acţiunile lor. Din cauza acestui aspect, foarte multe cooperative, ai căror membri nu doreau dezvoltarea acestora, ci doar îmbogăţirea rapidă, au vândut patrimoniul, astfel dispărând de pe piaţă.

> Faptul că cooperativele se pot afilia. Din acest „se pot”, băieţii au înţeles că e la libera alegere. Şi atunci nu s-au afiliat şi, neafiliindu-se, au dat drumul imediat la vânzările activelor fără noimă.

6.6. Condducere

Cooperaţia de consum este „organizată pe structura unui segment în care există părţi sociale”, astfel existând regula „un om, un vot”, indiferent de numărul părţilor sociale pe care le deţine un membru. Această regulă este creată pentru a proteja cooperativa de membrii care doresc dizolvarea acesteia prin vânzarea tuturor bunurilor din patrimoniu. Membrii au dreptul de a fi aleşi în Consiliul de Administraţie. În ceea ce priveşte alcătuirea organelor de conducere există restricţii şi în acest sector. Astfel că din Consiliul de Administraţie nu au voie să facă parte rude „până la gradul 4 inclusiv”, pentru a nu putea crea majoritate plus 1. De asemenea, nici un membru nu are voie să deţină mai mult de 20% din capitalul social. Ce-a de-a patra regulă de protecţie a cooperativei ar fi aceea de a rambursa la ieşirea unui membru din cadrul cooperativei doar partea socială la valoare nominală şi eventualele dividende distribuite în anul respectiv. Această din urmă regulă are totuşi dezavantajele sale. Poate fi privită ca un dezavantaj, pe de-o parte pentru viitorii membri ai cooperaţiei, deoarece nu ar exista nici un fel de profit la ieşirea din cadrul acestei organizaţii, pe de altă parte, pentru actualii membri cooperatori deoarece, în cazul în care Uniunea Judeţeană hotărăşte încetarea activităţii cooperativei, aceasta nu va putea împărţi patrimoniul social membrilor, ci va trebui să-l transfere altei uniuni judeţene.

Organele de conducere ale cooperativei de consum Super Coop Târgu Neamţ sunt:

- Adunarea Generală, aceasta este constituită din cei 71 de membri cooperatori care au depus minim o parte socială cu valoarea nominală de 300 RON;
- Consiliul de Administraţie este ales o dată la patru ani de către Adunarea Generală, fiind format din cinci membri cooperatori, care pot fi activi sau pensionari;
- preşedintele de cooperativă este ales tot de către Adunarea Generală, o dată la patru ani;
- contabilul-şef este ales de către preşedintele cooperaţiei.

Membrii Consiliului de Administraţie sunt plătiţi, dar celelalte organisme de conducere sunt obligate să se implice în activităţile financiare care se realizează la final de an („darea

de seamă, bilanţul, repartizarea profitului”). Preşedintele Consiliului de Administraţie îndeplineşte şi funcţia de Director general.

În cadrul cooperativei de consum Super Coop, propunerile sunt înaintate către Adunarea Generală, aceasta fiind singura autoritate din cadrul cooperativei care poate lua decizii. „E o decizie a Adunării Generale. Se face propunerea şi apoi ea se adoptă sau nu în Adunarea Generală.”

Cooperativa este afiliată la UJCC Neamţ şi, prin aceasta, la CENTROCOOP, EUROCOOP şi ACI – Alianţa Cooperatistă Internaţională.

6.7. Întreprinderea socială în contextul comunităţii şi al organizaţiei

Cooperativa de consum Super Coop a avut şi are în continuare mai multe obiective de dezvoltare. Astfel că, pentru a putea aduce profit, cooperativa a renovat spaţiile comerciale pe care le deţinea şi le-a utilat conform normelor europene, dar a investit sume considerabile şi în renovarea motelului şi pensiunii pe care le deţinea, respectiv motelul Casa Arcaşului şi pensiunea Văratec. Pentru a putea dezvolta aripa turismului din cadrul cooperativei, dar şi pentru a atrage mai mulţi turişti, cooperativa a realizat un proiect de extindere şi modernizare a pensiunii din Văratec. Din păcate, acesta a rămas doar în faza de proiect deoarece nu există suficiente resurse financiare pentru a putea fi finalizat, mai ales că, momentan, cooperativa nu mai are posibilitatea să acceseze fonduri europene. Proiectul pentru pensiune de la Văratec includea o piscină de dimensiuni semiolimpice, extinderea cazării, un spa, precum şi terenuri de tenis.

Activitatea cea mai intensă a cooperativei se realizează pe partea de industrie alimentară. Cooperativa deţine fabrică de caşcaval, realizează produse lactate, deţine o secţiune restrânsă de fabricare a ciocolatei – ciocolată menaj –, precum şi o fabrică de pâine şi patiserie. Cu ceva timp în urmă deţinea şi un abator, precum şi un atelier de confecţii, dar acestea au fost desfiinţate, primul pentru că era poziţionat într-o zonă nepotrivită, iar cel de-al doilea pentru că au apărut confecţiile produse în China care erau mai ieftine.

Misiunea socială a cooperativei de consum Super Coop este una foarte complexă, având în vedere multitudinea de acţiuni pe care le realizează pentru ajutorarea sau bunăstarea comunităţii.

> Azi, de exemplu, am ajutat o persoană în legătură cu înmormântarea. I-am dat 1.000 de lei, pe patru luni. Şi 15 lei pe lună cheltuieli de evidenţă şi de urmărire. Nicidecum dobânzi sau altceva. E un avantaj.
> Pentru că terminăm hotelul cooperaţiei. L-am revendicat, la Eforie Sud, prin CENTROCOOP... Şi atunci, pentru membrii cooperatori vom avea tarife preferenţiale. Iar pentru ei, le dăm de Paşti, de Crăciun şi bani, şi produse.

Cooperativa se implică în viaţa comunităţii locale prin următoarele acţiuni: colaborează cu Fundaţia Speranţa în vederea desfăşurării unor diferite activităţi sociale, oferă copiilor din Şcoala Ajutătoare din Târgu Neamţ haine şi încălţăminte, la Şcoala din Oglinzi oferă copiilor din clasa de romi rechizite cu ocazia diferitelor sărbători, oferă „reduceri comerciale” pentru organizarea diferitelor evenimente, în cadrul locaţiilor

deţinute de cooperativă, care vizează întreaga comunitate (Ziua Femeii, Ziua Copilului, Balul Pensionarilor etc.).

> Avem în Târgu Neamţ o şcoală unde îi ajutăm cu haine, îmbrăcăminte. Avem Fundaţia Speranţa, cu care colaborăm.

> Acolo este o clasă de copii romi. Ne ducem de Crăciun la ei, de Paşti. Le ducem ghiozdane, rechizite. Facem acţiuni din astea fără tendinţe de populism.

În comunitatea unde activează cooperativa Super Coop, principalii factori interesaţi sunt : instituţiile publice (Primăria, instituţiile de învăţământ, AJOFM, DGAF, ONG-uri locale, DGASPC), cetăţenii, alţi agenţi economici (SRL-uri, SA-uri şi alte cooperative, clienţii, furnizorii). Centrarea este în special pe clienţi şi pe nevoile cetăţenilor pe care le pot adresa prin activitatea lor.

AJOFM este interesată să integreze în muncă cât mai multe persoane aflate în situaţii de risc, iar cooperativa Super Coop, prin activităţile economice diverse pe care le desfăşoară, este unul dintre potenţialii angajatori ai acestora.

Primăria este interesată să răspundă nevoilor cetăţenilor, iar printre acestea se numără şi cele de angajare, dar şi cele de satisfacere a nevoilor culturale ale comunităţi. În acest sens există o strânsă colaborare între primărie şi cooperativă atât din punctul de vedere al numărului mare de locuri de muncă pe care îl oferă cooperativa la nivel local, deşi aceasta ar avea potenţial mult mai mare, cât şi din punctul de vedere al colaborărilor în vederea organizării diferitelor evenimente în cadrul comunităţii locale.

DGAF este interesată să colecteze cât mai multe taxe şi impozite, iar Super Coop este cel mai mare agent economic local.

DGASPC este interesată să angajeze persoane din grupuri vulnerabile. Super Coop este unul dintre agenţii economici care au angajat persoane cu dizabilităţi şi sunt deschişi şi spre tinerii care provin din instituţii, mai ales prin prisma faptului că au o colaborare destul de strânsă cu Fundaţia Speranţa care are ca beneficiari persoanele din grupuri vulnerabile.

Cooperativa are planuri anuale de dezvoltare care sunt prezentate în cadrul Adunării Generale pentru aprobare. Nu putem spune dacă interesele acestor actori sunt avute în vedere în elaborarea planurilor anuale. Acestea sunt luate în considerare doar dacă poate fi afectată activitatea cooperativei.

Cooperativa nu are modalităţi speciale de comunicare cu factorii interesaţi din comunitate.

În anul 2012, Super Coop avea un număr de 71 de membri cooperatori. Profitul cooperativei nu a fost împărţit membrilor până acum în niciun an, deoarece în cadrul Adunării Generale s-a decis reinvestirea lui. Deoarece profitul a fost destul de mic şi în anii anteriori, membrii au decis să nu ia acele dividende, ci să le verse în capital pentru a se putea face investiţii.

Membrii Super Coop sunt implicaţi în activitatea cooperativei deoarece sunt şi angajaţi ai acesteia. Există însă şi un număr destul de mic de membri care au ieşit la pensie, respectiv trei, care se implică doar în activitatea Adunării Generale sau a Consiliului Administrativ.

În ceea ce priveşte voluntariatul, acesta are o prezenţă destul de slabă în cadrul cooperativei de consum Super Coop. Membrii Consiliului Administrativ sunt remuneraţi, membrii Adunării Generale, deoarece în cadrul acesteia se reunesc toţi membrii cooperatori şi se iau decizii care îi privesc pe toţi membrii, nu sunt remuneraţi, făcând această activitate voluntar. Toţi membrii cooperatori sunt salariaţi ai cooperativei şi sunt astfel remuneraţi lunar pentru munca depusă.

Deoarece cooperativa este afiliată la Uniunea Judeţeană, aceasta fiind la rândul ei afiliată la CENTROCOOP, îşi prezintă rapoartele de activitate către ambele entităţi, dar aceste rapoarte sunt disponibile oricărui actor interesat de activitatea cooperativei Super Coop Târgu Neamţ. Mai mult decât atât, informaţii despre activitatea cooperativei, precum bilanţul anual, se regăsesc pe site-ul cooperativei Super Coop.

> Le dăm la UJCC, la CENTROCOOP, la Consiliul de Administraţie şi tuturor celor care vor. Dacă vrea un membru cooperator un exemplar din raport, vine la noi, îi facem o copie şi îi dăm. Plus că bilanţul şi toate astea se văd pe site.

6.8. Implicarea în rețele

Super Coop face parte din Asociaţia Cooperatistă Internaţională, prin CENTROCOOP, încă de la începuturile acesteia, fiind unul dintre cei cinci membri fondatori. În calitate de membru al CENTROCOOP, plăteşte o sumă de 5.000 de euro cotizaţie, deşi cooperative din alte ţări plătesc cotizaţii considerabil mai mari deoarece au profituri mari (de exemplu, EuroCoop din Finlanda plăteşte 500.000 de euro cotizaţie).

> Norocul nostru că nu ne-au dat afară e că sunt conservatori, că noi am fost din cei cinci membri fondatori ai Asociaţiei Cooepratiste Internaţionale, pe la 1915 sau 1920.

Avantajele cooperativei din afilierea la reţele naţionale se manifestă prin sprijin atât la nivel relaţional, cât şi juridic şi social. Preşedintele Super Coop este unul dintre membrii marcanţi ai CENTROCOOP, fiind membru ales în Colegiul Director.

> Iar eu, ca persoană fizică, sunt în Colegiul Director al CENTROCOOP, în conducerea lor ; pentru că m-au ales, nu din alte motive.

6.9. Managementul întreprinderii sociale

Super Coop este organizată pe centre de profit. Fiecare activitate are un responsabil care dă seamă lunar în Consiliul de Administraţie pentru activitatea realizată : nivelul anual şi lunar al producţiei realizate, vândute şi încasate, numărul de salariaţi, productivitatea muncii, cheltuielile salariale şi taxele aferente şi face propuneri pentru îmbunătăţirea activităţii, investiţii necesare, modalităţi noi de atragere a clienţilor. Acest raport este comparat cu planificarea anuală (care a fost propusă, discutată şi aprobată în Adunarea Generală) şi, pe baza comparaţiei, se iau decizii. Activităţile care nu reuşesc să-şi acopere cheltuielile pot fi finanţate temporar din excedentul celorlalte.

Consiliul de Administraţie propune Adunării Generale atât investiţiile noi, cât şi activităţile care trebuie desfiinţate, iar aceasta le pune în discuţie pe baza datelor furnizate şi le aprobă. Apoi Consiliul de Administraţie este mandatat să realizeze demersurile necesare pentru realizarea investiţiei : înscrierea activităţii în Registrul Comerţului, angajarea de credite şi garantarea cu imobile proprii, majorarea capitalului social, realizarea efectivă a investiţiei şi darea ei în funcţiune şi raportarea către Adunare a progreselor făcute.

6.10. Managementul resurselor umane

Super Coop are o structură managerială simplă şi clară. Preşedintele Consiliului de Administraţie este ales de Adunarea Generală şi îndeplineşte şi funcţia de Director General. Membrii Consiliului de Administraţie sunt şi şefi de departamente. Fiecare departament este format din şeful de departament şi lucrătorii aferenţi. Conform legii, există fişa postului şi organigramă.

Tabelul 1. Evoluţia numărului de membri şi angajaţi

Anul	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Membri	205	72	72	72	72	71
Angajaţi	222	207	213	184	166	142

Dintre cei 71 de membri cooperatori în 2010, 65 erau şi angajaţi. Numărul de membri cooperatori a scăzut datorită măririi valorii nominale a părţii sociale la 300 RON, urmare a reorganizării conform Legii 1/2005.

Numărul de angajaţi a scăzut din 2005 până acum atât din cauze naturale, cât şi din cauza reducerii activităţii în anumite sectoare (închiderea abatorului şi a atelierului de confecţii). În funcţie de necesităţile interne şi de solicitările externe, precum şi în funcţie de cerinţele prevăzute în fişa postului şi calificărilor cerute de lege pentru postul respectiv, Super Coop angajează oameni de pe piaţa liberă.

Evaluarea activităţii fiecărui centru de profit şi evaluarea fiecărei persoane se fac lunar. Cooperatorii, fiind şi patroni şi angajaţi, sunt interesaţi ca fiecare să-şi facă treaba pe postul lui cât mai bine.

6.11. Managementul financiar-contabil

Contabilitate este în partidă dublă, ca la orice altă firmă, în conformitate cu legea contabilităţii, iar cooperativa este plătitor de TVA. Fiind organizaţi pe centre de profit, costurile directe şi cele indirecte sunt foarte bine cunoscute. Preţul îl definesc prin raportare la preţul de pe piaţă şi la costurile de realizare. Au aceleaşi probleme ca tot mediul de afaceri : instabilitatea legislativă, neclaritatea legilor, volumul mare de legi, numărul mare de autorităţi cu atribuţii de control. Sunt somaţi imediat ce întârzie cu o declaraţie.

Buget de venituri şi cheltuieli pe fiecare centru de profit. Aceste bugete sunt consolidate şi transformate mai apoi în plan de acţiune. Bugetele sunt folosite ca instrumente de management – pe baza lor se planifică şi se organizează activitatea, iar apoi, tot pe baza lor, se verifică realizarea indicatorilor propuşi.

Se pot observa în figurile de mai jos evoluţia cifrei de afaceri, a veniturilor şi a cheltuielilor, evoluţia activului şi pasivului, precum şi compoziţia acestora şi contribuţia fiecărei activităţi la cifra de afaceri.

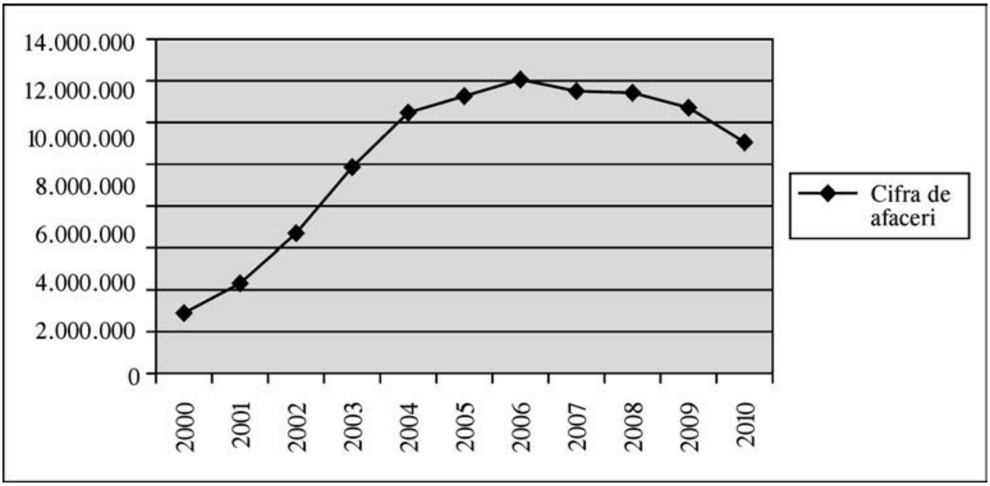


Figura 1. Evoluţia cifrei de afaceri

Cifra de afaceri a avut o evoluţie ascendentă din 2000 până în 2006, când a atins maximul istoric de 12.354.046 RON. În anii 2007 şi 2008 se înregistrează scăderi minore datorate neutilizării la maxim a spaţiilor comerciale şi hoteliere intrate în renovare, iar apoi în anii 2009 şi 2010, o scădere accentuată de aproape 20% cauzată de neutilizarea spaţiilor intrate în renovare, dar mai ales crizei economice care a afectat puterea de cumpărare a populaţiei (şi rezultatele obţinute în comerţ şi alimentaţie publică, care reprezintă o proporţie de 60% din veniturile Super Coop) şi segmentul imobiliar (afectând în sens negativ preţul chiriilor şi veniturile din chirii, dar şi preţurile imobilelor, în condiţiile în care planul de ieşire din investiţiile/datoriile făcute pentru modernizare prevedea vânzarea unui imobil).

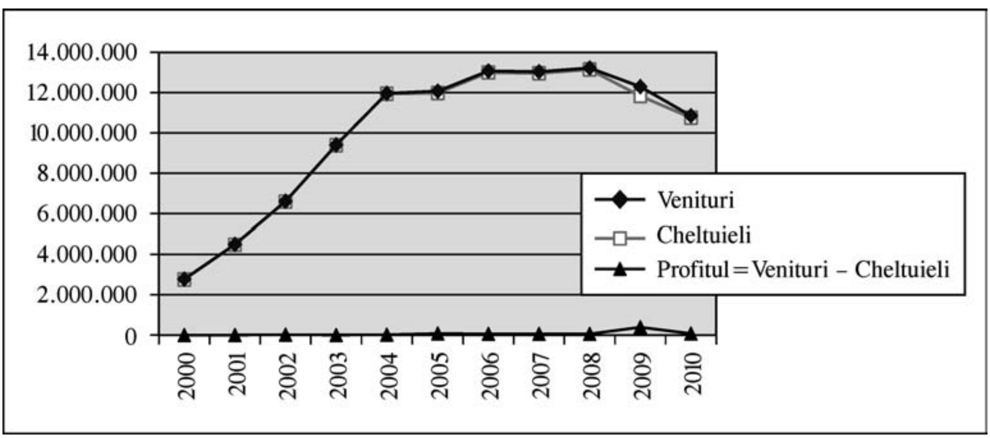


Figura 2. Evoluţia veniturilor şi cheltuielilor

Super Coop a realizat întotdeauna profit, chiar dacă acesta este mic în comparaţie cu veniturile realizate. Scopul cooperativei a fost în ultimii ani modernizarea patrimoniului, pentru ca, după plata datoriilor, cooperativa să-şi poată împlini misiunea socială de ridicare a nivelului de trai al membrilor cooperatori prin distribuirea profiturilor care nu vor mai fi erodate de dobânzi.

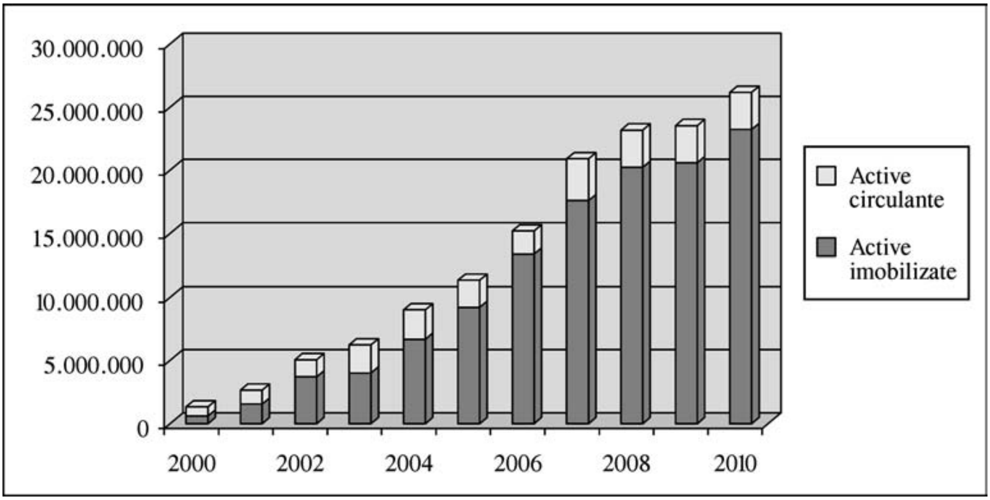


Figura 3. Evoluţia şi structura activului

Efortul de modernizare a imobilelor este reflectat în Figura 3, „Evoluţia şi structura activului”, unde se observă o constantă a valorii activelor circulante în ultimii 6 ani, pe fondul creşterii explozive a valorii activelor imobilizate. Este interesant de observat că la sfârşitul anului 2004, înainte de transformarea impusă de Legea 1/2005, cooperativa avea active imobilizate în valoare de 6.690.809 RON, iar în 2010, valoarea acestora ajunsese la 23.252.649 RON, de aproape 4 ori mai mult. Creşterea nu se datorează reevaluării activelor, ci modernizării acestora şi accesării de fonduri europene şi credite bancare.

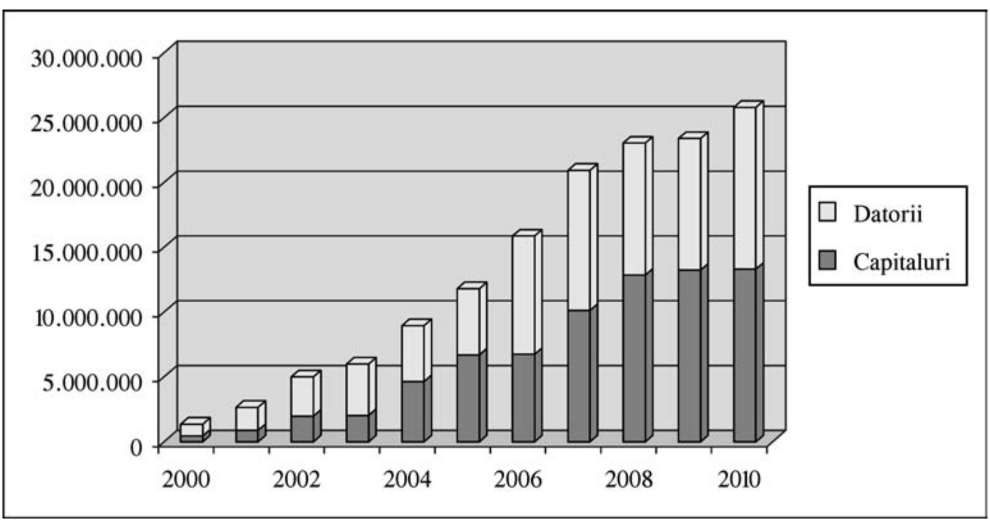


Figura 4. Evoluţia şi structura pasivului

Figura 4, „Evoluţia şi structura pasivului”, ne arată din ce s-a finanţat creşterea activului, parte din capital social (după cum vedem în figura 5, de mai jos), parte prin introducerea profitului în rezerve şi o parte importantă prin datorii – credite. În 2004, chiar înainte de

reorganizare, valoarea datoriilor era de 4.309.736 RON, iar în 2010 ajunsese la 12.477.038 RON, o creştere de aproape 3 ori. Creşterea datoriilor este mai mică decât creşterea activelor.

Datoriile pe termen lung se apropie de valoarea capitalului, arătând un grad de îndatorare moderat spre ridicat şi faptul că societatea se apropie de o limită de la care nu va mai fi interesantă ca debitor pentru bănci. Va putea însă să se finanţeze pe baza furnizorilor.

Achitarea datoriilor va creşte profitul pentru că va duce la diminuare substanţială a cheltuielilor financiare.

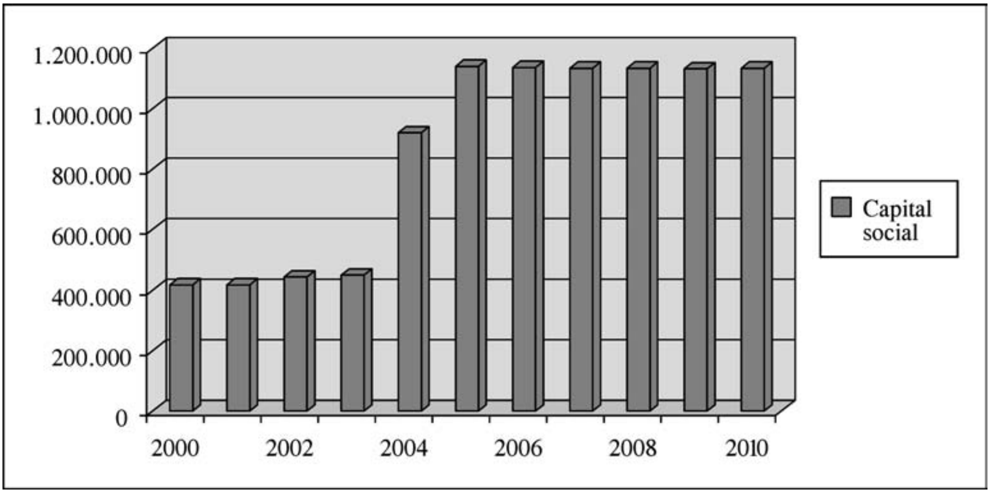


Figura 5. Evoluţia capitalului social

Observăm o triplare a capitalului social între 2004 şi 2006, datorată reorganizării societăţii şi creşterii valorii nominale a părţii sociale la 300 RON, responsabilă, de altfel, şi pentru diminuarea numărului de membri cooperatori. Din 2006 până în prezent, capitalul social a rămas relativ constant.

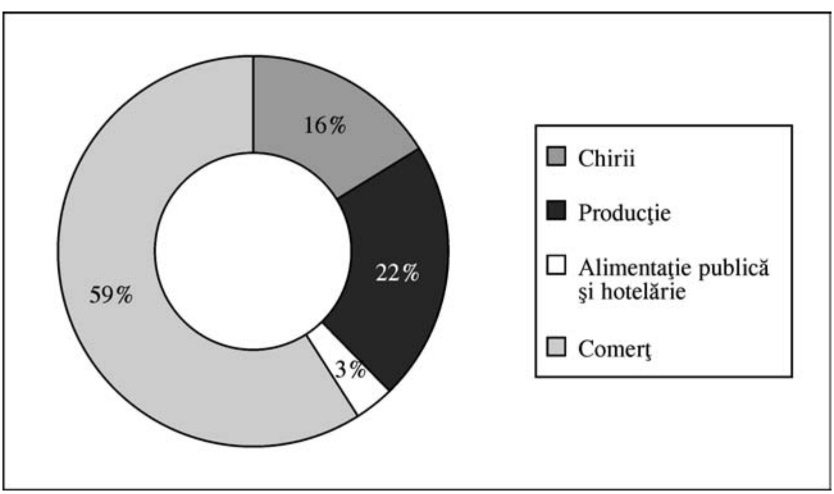


Figura 6. Contribuţia la cifra de afaceri în 2010

Cifra de afaceri se compune în proporţie de 16,25% din chirii, 21,5% din producţie, 3,18% din alimentaţia publică şi hotelărie, 58,53% din comert, 0,9% alte venituri. Din total comerţ (58,53%): 50% provin din alimentaţie publică, 40% din comerţul cu amănuntul şi 10% din comerţul cu ridicata.

Concluzii

Super Coop este o societate cooperativă care a reuşit să supravieţuiască, să crească şi să se schimbe odată cu mediul, să promoveze în sânul ei principiile cooperatiste devenite opţionale după noua lege, să-şi asume riscuri pentru a-şi moderniza patrimoniul şi a-şi conserva avantajele competitive.

Puncte forte:
- experienţa managerială;
- existenţa unei baze materiale şi a unui sistem de relaţii;
- deschidere spre nou;
- păstrarea principiilor cooperatiste;
- atragerea de capital din toate sursele pentru proiectele de investiţii şi modernizări;
- patrimoniul modernizat.

Puncte slabe:
- expunerea asumată prin creditele pentru modernizare;
- baza mică de membri cooperatori, nespecifică unei cooperative de consum.

Oportunităţi:
- spaţiile închiriate pot fi introduse oricând în ciclul productiv;
- dezvoltarea şi promovarea obiectivelor turistice din zonă (Cetatea Neamţului a fost refăcută, iar mănăstirile din Neamţ continuă să atragă turişti).

Ameninţări:
- mediul legislativ schimbător;
- criza economică internă şi externă;
- patrimoniul cooperativei este o ţintă atractivă.

Obstacole în calea dezvoltării sistemului cooperatist de consum, potrivit conducerii Super Coop:
- art. 107 din Legea 1/2005 – regimul juridic al terenurilor;
- evaziunea fiscală, în general, şi în panificaţie în mod special – concurenţă neloială;
- plata TVA-ului la achiziţionarea produselor agroalimentare – concurenţă neloială din partea intermediarilor care cumpără de la ţărani şi vând la piaţă fără întocmirea de acte şi fără plata taxelor.

Oportunităţile mediului cooperaţiei de consum în general, aşa cum sunt percepute ele de către conducerea Super Coop, sunt următoarele :

– relansarea economică şi socială aşteptată – creşterea puterii de cumpărare a populaţiei ;
– politica de dezvoltare a zonelor din mediul rural promovată de Guvernul României şi instituţiile europene ;
– programele de finanţare nerambursabilă lansate de instituţiile guvernamentale şi nonguvernamentale ;
– gradul redus de ocupare a comerţului din mediul rural de către lanţurile de market-uri şi supermarket-uri ;
– dezvoltarea şi promovarea atracţiilor turistice din zonă.

Soluţii propuse de Super Coop pentru promovarea cooperaţiei de consum :

– studierea permanentă a pieţei şi adaptarea la cerinţele consumatorilor ;
– promovarea în plan regional, naţional şi internaţional a unităţilor turistice proprii şi a atracţiilor turistice din zonă ;
– modernizarea şi întreţinerea bazei tehnico-materiale, adaptarea acesteia la noile tendinţe şi reglementări ;
– diversificarea şi îmbunătăţirea calităţii produselor din producţia proprie, extinderea portofoliului de beneficiari ;
– fidelizarea membrilor cooperatori, precum şi a altor consumatori, prin introducerea cardului de fidelitate ;
– extinderea şi diversificarea activităţilor în plan social pentru membrii cooperatori.

Super Coop accesează toate canalele de finanţare posibile, de la autofinanţare prin aportul membrilor, până la credite şi linii de credit bancare şi fonduri europene nerambursabile. Pentru modernizarea spaţiilor de închiriat, a magazinelor de desfacere proprii, a unităţilor de alimentaţie publică şi a unităţilor hoteliere, Super Coop a recurs atât la fonduri europene nerambursabile, cât şi la credite bancare şi atragere de capital social de la membri. Pentru achitarea datoriilor, cooperativa are în vedere şi posibilitatea vânzării unui activ. Participă la licitaţii publice pentru a obţine contracte pentru brutărie. Nu există facilităţi pentru Super Coop ca întreprindere socială.

Partea a IV-a

Entitățile de economie socială din România. Casele de ajutor reciproc ale salariaților şi pensionarilor – studii de caz

7. Casa de Ajutor Reciproc Teiuş

Mircea Kivu, Corneliu Ionescu

Casa de Ajutor Reciproc CREDIT TEIUŞ – IFN (CAR Credit Teiuş) este o organizaţie de credit mutual, organizată drept casă de ajutor reciproc care se adresează atât salariaţilor, cât şi pensionarilor. Are sediul în oraşul Teiuş, dar raza de activitate acoperă practic întregul judeţ Alba. În prezent are şase sucursale şi 4.282 de membri (în februarie 2012).

Ca formă de organizare este o asociaţie de interes general şi comunitar, fără scop patrimonial, creată pe baza liberului consimţământ şi voinţei de asociere a membrilor săi. Ca particularitate, funcţionează atât în baza Legii 122/1996 (privind regimul juridic al caselor de ajutor reciproc ale salariaţilor), cât şi a Legii 540/2002 (privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor). În acest fel, ea poate atrage membri atât din rândul salariaţilor, cât şi din cel al pensionarilor.

7.1. Istoric

S-a înfiinţat în data de 14 februarie 1924, ca societate cooperativă de credit şi economii. A fost înregistrată la Registrul Comerţului al Camerei de Comerţ şi Industrie Alba-Iulia în 1931, sub denumirea „Banca Populară Sf. Ioan”, având drept obiect de activitate „operaţiuni bancare” şi un capital minimal de 10.000 lei. A funcţionat până în anul 1948, când regimul comunist a dispus închiderea tuturor cooperativelor de credit din ţară. S-a reînfiinţat în anul 1954 cu denumirea de „cooperativă de credit şi economie sau bancă cooperatistă”, în cadrul Centrocoop şi apoi Creditcoop.

După anul 2000, cooperativa de credit s-a separat de Creditcoop, preluând numele de „Solidaritatea”. A funcţionat până în anul 2006, când s-a transformat în Casa de Ajutor Reciproc Credit Teiuş. Schimbarea statutului s-a făcut prin hotărârea Adunării Generale de lichidare a cooperativei. Transformarea în casă de ajutor reciproc a presupus reînscrierea ca membri a foştilor cooperatori. Motivul principal al transformării în casă de ajutor a fost principiul teritorialităţii, care era obligatoriu pentru cooperative, limitându-le posibilităţie de dezvoltare. Un alt avantaj relativ al statutului de casă de ajutor reciproc este acela că, pentru depunerile la fondul social, din dobânzile acordate membrilor nu trebuie scăzut impozitul pe profit.

7.2. Cadrul legal din domeniu – evoluția şi impactul asupra organizației

Faptul că în prezent organizaţia este casă de ajutor se datorează unor condiţii restrictive impuse băncilor cooperatiste, anume restricţionarea la un teritoriu delimitat la nivel central (de către banca centrală), ceea ce, în opinia conducătorilor CAR Teiuş, desfiinţează concurenţa. Casele de ajutor reciproc funcţionează, din motive ce ţin mai degrabă de istoricul acestora (cele ale salariaţilor erau, înainte de 1989, parte a sindicatelor, cele ale pensionarilor – nu), în baza a două legi distincte, una pentru salariaţi şi alta pentru pensionari, respectiv *Legea 122/1996 privind regimul juridic al caselor de ajutor reciproc ale salariaţilor şi al uniunilor acestora*, republicată în *Monitorul Oficial*, nr. 261 din 22.04.2009, şi *Legea nr 540/2002 privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor*.

Din punctul de vedere al conducerii CAR Teiuş, menţinerea a două legi distincte este anormală, restrângând artificial aria de activitatea („dacă iese la pensie, nu mai e membru"). Un alt inconvenient al Legii 122/1996 este impunerea unei Case centrale : „Aşa mi se pare corect, să scrie acolo : se pot înfiinţa uniuni sau federaţii, nu uniune naţională expres". Oricum, articolul 7 privind supravegherea de către Uniunea Naţională a caselor de ajutor reciproc nu se aplică, şi nici prevederea din art. 1 referitoare la obligaţia de a prezenta anual situaţiile financiare uniunilor teritoriale judeţene şi Uniunii Naţionale : „La noi n-au venit niciodată. Şi noi trimitem situaţiile la Finanţe. Pe noi ne verifică organele statului. Noi n-am fost niciodată la Uniune". În general, reglementările Legii 122/1996 referitoare la Uniunea Naţională sunt considerate a intra în contradicţie cu art. 83, alin. 2 din Ordonanţa Guvernului nr. 26/2000 cu privire la asociaţii şi fundaţii.

Un deziderat al CAR Teiuş îl constituie înfiinţarea unui fond de garantare pentru casele de ajutor reciproc, similar celui al băncilor : „Noi vrem să fie ceva şi noi am vrut să facem, tot am căutat legea să schimbăm ceva, să o adaptăm, să fie conform Uniunii Europene. Noi asta vrem".

Legea 122/1996 restrânge serviciile pe care le poate oferi un CAR la cele de creditare. În interviu s-a exprimat dorinţa extinderii serviciilor oferite, cel puţin similar celor prevăzute pentru CARP-uri (Legea 540/2002). Ar dori să poată oferi şi servicii de asigurare.

Ca orice altă asociaţie organizată după OUG 26, CAR-ul poate desfăşura orice activităţi care să contribuie la atingerea misiunii organizaţiei, cea de întrajutorare a membrilor şi de creştere a nivelului de trai al acestora. Legea 122/1996 subliniază activitatea principală şi menţionează că doar activitatea de bază este scutită de impozite. Este interesant de observat că legea caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor (Legea 540/2002) menţionează la activităţile de bază şi activităţile de tipul economatelor, turismului balneo-climateric, pompe funebre, includere bazată pe nevoile speciale ale acestei categorii sociale.

Activităţile de asigurări sunt reglementate de o lege specială, iar furnizorii de servicii de asigurări trebuie aprobaţi de o autoritate a statului (Comisia de supraveghere a asigurărilor). Atât CAR-urile, cât şi CARP-urile oferă un ajutor de deces, o formă de asigurare (în sensul în care ajutorul este primit de cel care contribuie la constituirea ajutorului în două moduri : o dată prin plata unei contribuţii şi a doua oară prin repartizarea unei părţi din excedentul casei de ajutor reciproc pentru ajutorul de deces – renunţând deci la o parte din fructele cuvenite lui în calitate de membru, şi ajutorul se plăteşte doar în cazul apariţiei riscului asigurat moştenitorilor). Şi CAR Teiuş oferă ajutor de deces membrilor săi dintr-un fond constituit din repartizări din excedentul realizat şi din cotizaţii ale membrilor.

7.3. Reflectarea/operaționalizarea principiilor economiei sociale

Prin Statutul său, Casa de Ajutor Reciproc Credit Teiuş respectă principiile de bază ale economiei sociale precum : asocierea voluntară şi deschisă, controlul democratic al membrilor asupra organelor de conducere, egalitatea membrilor în luarea deciziilor (principiul 1 om = 1 vot, care decurge din art. 8, alin. g).

În activitatea CAR CREDIT TEIUŞ se aplică următoarele principii democratice de organizare şi funcţionare :

- alegerea democratică, prin vot, a organelor proprii de conducere şi de control ;
- prezentarea periodică (anuală), către membri, a situaţiei şi a rezultatelor financiare ale CAR CREDIT TEIUŞ.

Conform art. 6 din Statutul organizaţiei, „scopul CAR Credit Teiuş este dezvoltarea legăturilor de solidaritate, sprijin şi întrajutorare materială a membrilor săi, prin atragerea de fonduri sociale ale membrilor şi acordarea de împrumuturi acestora, ajutoare sociale şi ajutoare pentru acoperirea cheltuielilor cu înmormântarea membrilor decedaţi".

În afara activităţilor de creditare propriu-zise, care constituie scopul principal, organizaţia are prevăzută în Statut o serie de activităţi cu caracter social, şi anume :

- organizarea de activităţi culturale, artistice, turistice şi de agrement pentru membri ;
- prestarea de servicii, contra unei plăţi reduse, pentru membrii caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor şi membrii de familie aflaţi în întreţinerea acestora, folosind munca unor pensionari, membri ai casei CAR Credit Teiuş ;
- organizarea de magazine pentru desfacerea de produse alimentare, la preţuri de producţie, administrarea de case de odihnă şi tratament, organizarea de centre pentru repararea de obiecte electrocasnice, îmbrăcăminte, încălţăminte ;
- efectuarea de servicii funerare pentru membrii decedaţi ai casei de ajutor reciproc şi confecţionarea de sicrie şi asigurarea transportului ;
- alte acţiuni şi forme de asistenţă socială.

Trebuie precizat că până în prezent desfăşurarea unor astfel de activităţi a rămas în stadiul de deziderat.

Întrebarea evidentă este dacă *CAR Credit Teiuş IFN este sau nu o întreprindere socială*. Cele trei criterii sunt guvernarea democratică, misiunea socială şi repartizarea profitului.

Guvernarea democratică : organizaţia este condusă de Adunarea Generală a membrilor, care desemnează un Consiliu Director condus de un Preşedinte, care coordonează salariaţii conduşi de un Director Executiv, pentru atingerea obiectivelor propuse printr-un plan de afaceri şi un buget aprobate în Adunarea Generală.

Misiunea socială a CAR Credit Teiuş constă în *facilitarea accesului* membrilor la resurse financiare pentru îndeplinirea obiectivelor lor financiare – acces care se realizează prin acumularea exceselor temporare de resurse financiare ale unor membri pentru ajutorarea celor aflaţi în deficit temporar, şi *oferirea unei educaţii financiare* membrilor care să permită o viaţă sănătoasă din punct de vedere financiar – educaţia se realizează prin oferirea de consultanţă la ghişeu pentru întocmirea unui buget şi explicarea modului de funcţionare a produselor de creditare şi economisire.

Repartizarea profitului – CAR Credit Teiuş este o asociaţie non-profit, ca urmare nu realizează profit. Poate realiza, în urma activităţilor pe care le desfăşoară, un excedent care va fi repartizat în funcţie de modul în care hotărăşte Adunarea Generală. Resursele atrase, adică fondul social al membrilor, sunt remunerate din timpul anului cu o dobândă stabilită şi agreată, iar rezultatul financiar se calculează prin scăderea din venituri a cheltuielilor cu atragerea fondurilor şi a cheltuielilor operaţionale. Excedentul este folosit acum pentru crearea şi consolidarea capitalului instituţional al CAR prin repartizarea la rezerve şi pentru finanţarea de servicii sociale (ajutorul de deces, alte ajutoare sociale acordate membrilor) : art. 26, alin. b din Statut stipulează : „Excedentul rezultat din venituri din alte surse se repartizează în conformitate cu hotărârea Adunării Generale a CAR CREDIT TEIUŞ, în vederea asigurării echilibrului structurii financiare”.

7.4. Conducerea organizației

Organul suprem de decizie este, aşa cum rezultă din organigrama aprobată în 27 martie 2008, Adunarea Generală. Conform Statutului, *Adunarea Generală* a membrilor se convoacă cel puţin o dată pe an, dar nu mai târziu de 90 de zile după încheierea anului financiar, de către Consiliul Director sau 1/3 din numărul total al membrilor. Prima adunare generală este declarată statutară în prezenţa a jumătate plus unu din numărul membrilor. În cazul în care nu se întruneşte acest cvorum, se convoacă a doua adunare generală, în termen de 1-15 zile după prima. A doua adunare generală este declarată statutară cu numărul celor prezenţi. Hotărârile Adunării Generale se adoptă cu majoritate simplă de voturi.

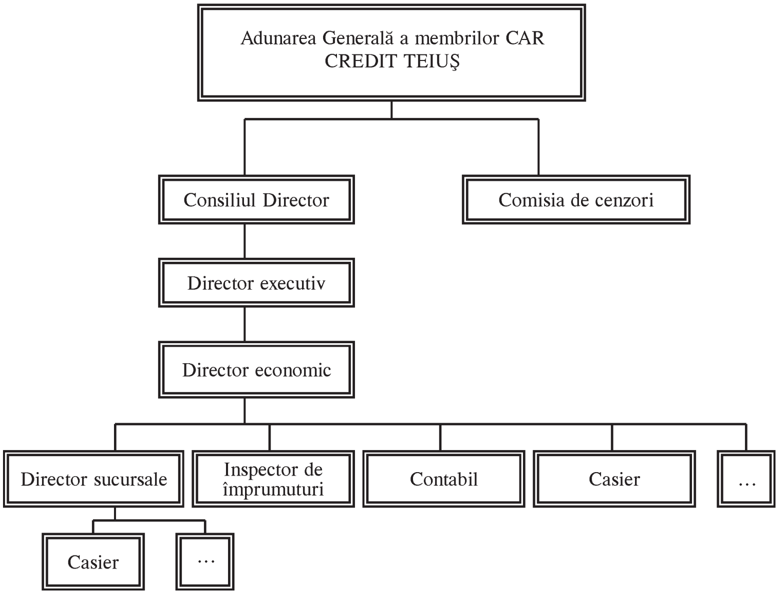
În practică, prima adunare generală nu reuşeşte niciodată să întrunească cvorumul, dat fiind numărul mare de membri şi răspândirea lor pe întreaga suprafaţă a judeţului, deşi convocarea este publicată prin afişare la sedii, anunţuri în ziare şi la posturile de radio şi televiziune locale. Nici nu ar exista spaţiul necesar întrunirii a peste 2.000 de persoane. De fapt, hotărârile se adoptă întotdeauna la a doua adunare generală, la care participă membrii cei mai implicaţi (de regulă, între 200 şi 300). Participarea reală la decizie a tuturor membrilor este o problemă generală a organizaţiilor de dimensiuni mari, care optează pentru votul direct şi nu prin reprezentare.

Conducerea operativă este asigurată de către Consiliul Director. Acesta este compus din 5 membri aleşi în Adunarea Generală, din el făcând parte Directorul executiv şi Directorul economic. Ca o cutumă, membrii Consiliului Director sunt persoane cu pregătire superioară şi cunoştinţe economice. Ei primesc o retribuţie lunară egală cu un procent din salariul Directorului executiv.

Consiliul Director se întruneşte cel puţin o dată pe lună. La şedinţele ordinare (de analiză a situaţiei operative) sunt invitaţi, fără a avea drept de vot, şefii celor 5 sucursale şi unul dintre cenzori. Preşedintele prezintă o analiză detaliată a situaţiei principalilor indicatori de performanţă, defalcaţi pe sucursale.

Comisia de cenzori este compusă din 3 membri aleşi pentru o perioadă de 4 ani de către Adunarea Generală. Membrii Comisiei de cenzori trebuie să aibă pregătire economică, financiară şi contabilă şi cel puţin unul trebuie să fie contabil autorizat sau expert contabil. În prezent, doi dintre membrii Comisiei sunt şi membri ai Casei.

ORGANIGRAMA CASEI DE AJUTOR RECIPROC
CREDIT TEIUŞ



7.5. Întreprinderea socială în contextul comunităţii şi al organizaţiei

Obiectivul organizaţiei este de a oferi acces la credite ieftine persoanelor cu venituri mijlocii şi mici. Prin asumarea acestui obiectiv, organizaţia contribuie la diminuarea excluderii financiare – formă a excluderii sociale. Pentru realizarea obiectivelor, strategia CAR Credit Teiuş constă în extinderea permanentă a organizaţiei prin atragerea de noi membri. Fiecare sucursală are obiective precise privind creşterea numărului membrilor.

Atragerea de noi membri se bazează pe principiul „bulgărelui de zăpadă" : membrii sunt stimulaţi să aducă noi membri. Acceptarea unui membru nu se face automat, ci prin verificarea informală a bonităţii sale. Rolul sucursalelor, care au arondate comunităţi relativ mici, este tocmai acela de a face posibilă cunoaşterea directă a membrilor şi a solicitanţilor de împrumuturi : „CAR-ul nostru este deschis pe comunitate. Pe ideea asta am şi mers, de la bun început".

Se folosesc şi formele clasice de publicitate, mai ales din categoria „BTL" – distribuire de broşuri, afişe, materiale promoţionale, sponsorizări. Pentru a facilita contactul cu potenţiali noi membri, este furnizat serviciul PayPoint la casieriile tuturor sucursalelor – serviciu care care nu aduce venituri suplimentare, dar generează contacte cu persoane care pot deveni membri.

CAR Credit Teiuş nu are relaţii instituţionale cu autorităţile locale, în afara celor de plătitori de taxe şi de colaborare ocazională. Unii demnitari locali sunt membri ai Casei (de exemplu, primarul). Participă, prin sponsorizări, la acţiuni culturale (Zilele oraşului), susţine echipele de şah şi dansuri populare. Cu ocazia Crăciunului, a acordat ajutoare pentru 1.200 de copii din judeţ. În 2011 a organizat, alături de alte organizaţii judeţene,

acţiunea „O carte pentru copiii din Transnistria", iar în ianuarie 2012 a colectat ajutoare pentru familiile sinistrate din Moldova.

Pentru membrii organizaţiei acordă, în situaţii excepţionale, ajutoare sub formă de donaţii.

Organizaţia nu lucrează cu voluntari (s-ar putea considera semi-voluntară activitatea membrilor neangajaţi ai Consiliului Director, care primesc indemnizaţii modice).

7.6. Apartenența la rețele naționale şi internaționale

CAR Credit Teiuş s-a afiliat, imediat după reorganizarea ca CAR, la FEDCAR. FEDCAR (Federaţia Caselor de Ajutor Reciproc din România) s-a înfiinţat în iunie 2004, prin asocierea a 7 Case de Ajutor Reciproc fondatoare, desprinse din UNCARSR. În prezent are 17 CAR membre, cu 63.000 de membri, având 29 de milioane de euro în active (cf. http : //www.fedcar.ro/). FEDCAR este (din 2005) singura organizaţie din România membră a World Council of Credit Unions (WOCCU). De asemenea, FEDCAR este membru fondator al European Network of Credit Unions. Înainte de aceasta, a analizat posibilitatea afilierii la UNCARS. Au renunţat din cauza gradului mare de centralizare al Uniunii. Avantajele aderării la FEDCAR, aşa cum rezultă din interviul cu directorii CAR Credit Teiuş, sunt :

- utilizarea sistemului de indicatori de protecţie şi prudenţă PEARLS ;
- acordarea de asitenţă şi consultanţă gratuită ;
- participarea la schimburi de experienţă ;
- reprezentarea în faţa autorităţilor.

7.7. Managementul întreprinderii sociale

CAR Credit Teiuş a funcţionat de la începuturile sale ca un CAR modern. Experienţa acumulată de management în cadrul cooperativei de credit, precum şi afilierea la FEDCAR, unde funcţionează modelul propus de WOCCU împreună cu sistemul de indicatori PEARLS, au făcut ca organizaţia să plece la drum cu obiective clare şi bine stabilite. CAR Credit Teiuş a preluat de la cooperativă în 2006 307 de membri şi un fond social de 570.520 RON, iar în decembrie 2011 avea 4.186 de membri şi un fond social de 9.769.229 RON. Evoluţia principalilor indicatori : număr de membri, valoarea fondului social, valoarea împrumuturilor, excedentul realizat, numărul de salariaţi şi numărul de sucursale, este prezentată în tabelul de mai jos.

Tabelul 1. Evoluţia principalilor indicatori

Data	dec. 2006	dec. 2007	dec. 2008	dec. 2009	dec. 2010	dec. 2011
Nr. membri	307	2.272	2.617	2.991	3.538	4.186
Fond social	570.520	2.914.956	4.666.866	6.007.531	7.642.425	9.769.229
Împrumuturi	569.136	2.749.160	4.361.645	4.877.505	6.657.663	8.438.170
Excedent	12.886	265.523	119.026	24.080	200.772	392.547
Nr. angajaţi	0	11	15	16	16	16
Sucursale	1 (Teiuş) + 2 (Câmpeni, Cugir)	3 + 3 (Abrud, Arieşeni, Blaj)	6	6	6	6

CAR Teiuş are 5 sucursale, în afara sediului central, fără personalitate juridică, şi anume : Abrud, Câmpeni, Arieşeni, Cugir, Blaj. Sucursalele sunt organizate ca centre de profit, fiecare are obiective clare privind atragerea de fond social, acordarea de împrumuturi şi atragerea de noi membri. Pentru a ajunge aici, CAR Credit Teiuş a parcurs o serie de etape. A implementat o serie de proceduri privind înscrierea membrilor, documentaţia necesară acordării unui credit, a stabilit limite de competenţă în acordarea creditelor, a stabilit procedura de recuperare a banilor în caz de neplată (angajatul care a aprobat creditul este şi el responsabil de returnarea acestuia). A introdus un sistem de verificare a îndeplinirii acestor proceduri. Lunar, directorul executiv face verificări la toate agenţiile. Verifică casa, corectitudinea înregistrărilor, respectarea procedurilor şi discută situaţia membrilor cu probleme.

Implementarea sistemului de indicatori PEARLS, a planului de afaceri bazat pe aceşti indicatori şi coborârea obiectivelor la nivel de agenţie teritorială au făcut posibile stabilirea de obiective şi urmărirea acestora la nivelul fiecărui angajat. Totodată s-a instituit şi comunicarea între agenţii şi posibilitatea de a transfera fonduri de la unele la altele (de la cele care atrag mai mult fond social către cele care oferă mai multe împrumuturi, precum şi fluxurile de rambursare). În Anexa 1 sunt prezentaţi indicatorii PEARLS şi evoluţia lor din 2006 până la sfârşitul lui 2011.

Sistemul de indicatori permite măsurarea performanţelor în fiecare domeniu de importanţă majoră pentru activitatea unui CAR şi este folosit în planificare pentru stabilirea modului de atingere a obiectivelor organizaţiei şi, mai apoi, pentru organizare, implementare şi control, prin calcularea lunară a indicatorilor şi compararea lor cu cei prognozaţi, astfel încât să se poată lua din timp măsuri de corectare a direcţiei de mers.

Indicatorii cei mai importanţi urmăriţi, intervalele recomandate şi procentele realizate în 2011 sunt :

1. Solvabilitatea (> 111 %) 111,03 % ;
2. Provizioane net/Provizioane 1-12 luni (35 %) 35 % ;
3. Soldul net al împrumuturilor/Total active (70-80 %) 75,73 % ;
4. Fonduri sociale membri/Total active (70-90 %) 89,06 % ;
5. Capital Instituţional/Total active (> =10 %) 9,73 % ;
6. Delincvenţa totală/Portofoliu brut de împrumuturi (< =5 %) 3,55 % ;
7. Active neproductive/Total active (< =5 %) 6,91 % ;
8. (Active lichide – Datorii pe termen scurt)/Total fonduri sociale ale membrilor (15-20 %) 19,15 % ;
9. Active lichide neproductive/total active (< 1 %) 0,44 %.

Toţi aceşti indicatori se reglează din :

1. Numărul de membri ;
2. Fondul social depus de aceştia ;
3. Împrumuturile acordate membrilor ;
4. Deciziile interne de politică a dobânzilor şi modul de administrare a banilor.

7.8. Resurse umane

Echipa managerială are o experienţă anterioară relevantă în activitatea de creditare – majoritatea angajaţilor provin din cooperative de credit, alţii sunt contabili de profesie, iar cei tineri au studii economice superioare şi sunt antrenaţi la locul de muncă.

În total sunt 17 salariaţi, cu carte de muncă. Pentru fiecare există Fişa postului, al cărei conţinut-standard cuprinde următoarele rubrici :

- Denumirea postului ;
- Compartimentul ;
- Poziţia din statul de funcţii ;
- Cerinţe (studii, vechime, altele) ;
- Relaţii (ierarhice, funcţionale, de colaborare, de reprezentare) ;
- Atribuţii ;
- Responsabilităţi ;
- Modalităţi de atestare a competenţei şi periodicitatea de testare a cunoştinţelor profesionale ;
- Limite de competenţă ;
- Atribuţii pe linie de Prevenirea şi Stingerea Incendiilor (PSI) şi protecţia muncii.

Evaluarea este făcută lunar, la nivel de filială, în cadrul Consiliului Director.

Organizaţia percepe angajaţii ca fiind parte a unei familii extinse şi se preocupă de dezvoltarea fiecăruia în parte prin traininguri la locul de muncă sau prin trimiterea, prin rotaţie, la diverse cursuri de calificare.

7.9. Politică de dezvoltare

CAR Credit Teiuş îşi cumpără sediile în care îşi desfăşoară activitatea chiar dacă acestea se amortizează în 50 de ani, pentru a putea să-şi construiască şi să-şi păstreze vadul comercial. Au observat că deţinerea sediului proiectează încredere în comunităţile în care activează.

Pentru moment organizaţia şi-a limitat extinderea teritorială la nivelul judeţului Alba. Se urmăreşte creşterea calităţii serviciilor oferite şi implementarea de servicii sociale pentru fidelizarea membrilor existenţi şi pentru atragerea de noi membri – un proiect apropiat în timp se referă la crearea unei clinici destinat membrilor în oraşul Teiuş.

7.10. Produse

Principalul produs al CAR Credit Teiuş este creditul de consum (împrumutul). Dobânzile sunt stabilite prin hotărâre a Consiliului Director, fiind diversificate în funcţie de durată, cuantum, giranţi şi acoperirea în capital social, şi variind între 10% şi 30% anual. Există împrumuturi promoţionale, pentru sume şi cu perioade de rambursare fixe. Decizia pentru

acordarea unui împrumut este de competenţa sucursalei (până la 15.000 lei), a directorului economic (până la 20.000 lei) sau a Consiliului Director (peste 50.000 lei)[1].

Un produs promoţional aparte este „Promoţional pentru tineri căsătoriţi până la 3 ani”. Suma care se acordă este de 12.000 lei cu o dobândă de 18% pe an pe o perioadă de maxim 60 luni.

Un produs special este „Fondul de ajutor în caz de deces”. Membrii casei pot cotiza la acest fond cu sume între 5 şi 30 de lei pe lună, primind o dobândă de 3% pe an, cu capitalizare. În cazul decesului membrilor ce au cotizat minim un an, urmaşii primesc un ajutor echivalent cu dublul sumei acumulate de membrul respectiv.

Prin produsele speciale, CAR Credit Teiuş răspunde nevoilor specifice unor categorii sociale cu nevoi specifice.

Mecanismul de funcţionare : casa de ajutor reciproc atrage bani de la membrii săi sub formă de fond social şi cotizaţii ; aceşti bani sunt împrumutaţi către membri pe o perioadă de la 0-60 luni şi se încasează o dobândă pentru banii împrumutaţi. Din acestă dobândă se plătesc cheltuielile de funcţionare al CAR-ului şi folosinţa banilor către membrii care au depus bani, dar nu au beneficiat de împrumuturi.

Pentru a putea acorda aceste împrumuturi, CAR Credit Teiuş stimulează economisirea şi plăteşte o dobândă un pic mai mare decât la bancă pentru fondul social depus (care, coroborată cu faptul că nu se datorează impozitul de 16% care se aplică depozitelor bancare, face depunerile la fondul social mai atractive). Atât conducerea CAR Credit Teiuş, cât şi unii membri şi-ar dori ca fondul lor social să fie garantat. Deocamdată singurul mecanism de garantare a fondului social este implicarea în managementul CAR şi urmărirea indicatorilor de delincvenţă, precum şi constituirea unui capital instituţional solid care să poată absorbi din pierderi). Trebuie menţionat că CAR Credit Teiuş este un model de transparenţă. Indicatorii săi financiari sunt prezentaţi membrilor cu ocazia Adunării Generale anuale şi pot fi consultaţi la sediul instituţiei de orice membru.

CAR Credit Teiuş oferă în mod gratuit serviciul de plată a facturilor PayPoint, ca avantaj oferit membrilor sau ca modalitate de atragere a non-membrilor.

Pentru verificarea informaţiilor furnizate de membri şi pentru garantarea împrumuturilor acordate, CAR Credit Teiuş are convenţii încheiate cu ITM pentru verificarea înregistrărilor din REVISAL prezentate de diverşi membri şi cu Casa de Pensii pentru poprirea debitelor pensionarilor.

CAR Credit Teiuş îşi pregăteşte la sfârşitul fiecărui an, pe baza informaţiilor existente la sfârşitul lunii septembrie, planul de afaceri şi bugetul pe anul următor, în care stabileşte obiectivele de creştere pe număr de membri, fond social atras şi împrumuturi acordate, precum şi sumele pentru acordarea de ajutor de deces, ajutoare nerambursabile pentru membri sau investiţiile pentru extinderea numărului de agenţii.

Implicarea în activităţi noi sau dezvoltarea activităţilor existente apar la sugestia membrilor care sunt în contact permanent cu CAR prin personalul de la ghişeu sau cu ocazia Adunărilor Generale sau a altor activităţi ale CAR. Deciziile privind implicarea se iau în adunarea generală, la recomandarea managementului instituţiei. În funcţie de tipul de activitate se alocă sume din excedent (în cazul ajutorului de deces şi al ajutoarelor nerambursabile) sau se creează un fond de investiţii pentru deschiderea unei agenţii noi. Fiecare agenţie are de îndeplinit obiective proprii astfel încât să se poată susţine.

1. Conform Hotărârii nr. 1 din 16 februarie 2011 a Consiliului Director. Nu rezultă cine aprobă împrumuturile între 20.000 şi 50.000 lei.

Contabilitatea CAR-urilor este cea normală pentru ONG-uri. CAR Credit Teiuş foloseşte o soluţie informatică numită WizCAR care îi permite să ţină evidenţa membrilor, precum şi a depunerilor la fondul social şi a împrumuturilor, calculează indicatori financiari autodefiniţi şi generează situaţiile financiare legale.

Conform Legii 122/1996, CAR-urile nu plătesc impozite pentru activitatea de bază, cea de întrajutorare a membrilor prin acordarea de împrumuturi şi nici pentru dobânda acordată pentru fondul social.

CAR Credit Teiuş se autofinanţează acoperindu-şi cheltuielile de funcţionare din diferenţa dintre dobânda încasată pentru împrumuturi şi cea plătită pentru fondul social al membrilor precum şi din plasarea capitalului instituţional (format din capital social şi rezerve – fonduri cu costuri zero aflate la dispoziţia casei până în momentul dizolvării sau lichidării când se transferă unei alte case după plata datoriilor).

Puncte forte – management performant, cu experienţă anterioară relevantă ; – renume ; – păstrarea şi promovarea valorilor CAR ; – educarea membrilor ; – existenţa şi aplicarea procedurilor de lucru ; – utilizarea continuă şi conştientă a unui set de indicatori de performanţă.	**Puncte slabe** – asimilarea CAR-ului cu un model învechit de finanţare a nevoilor ; – insuficienta extindere a reţelei de agenţii.
Oportunităţi – criza financiară care a făcut ca băncile să-şi înăsprească condiţiile de creditare şi să limiteze volumul creditelor ; – nevoia de educaţie financiară ; – nevoia unui nou sistem financiar care să nu mai „jecmănească” oamenii.	**Ameninţări** – legislaţia în continuă schimbare şi presiunile puse de UNCARS de schimbare a legii pentru aducerea tuturor caselor sub conducerea ei ; – apartiţia unor norme noi impuse de BNR pentru protejarea cotei de piaţă a băncilor (chiar dacă în acest moment CAR-urile ocupă doar 1-2% din piaţă) ; – schimbarea normelor de impozitare ; – dimensiunea mică a localităţilor în care operează.

CAR Credit Teiuş este o casă de ajutor reciproc care a demonstrat că se poate înfiinţa de la zero o casă nouă, fără a fi legată de o întreprindere, că modelul modern de CAR este unul funcţional şi de succes şi poate fi un model de bună practică şi furnizor de soluţii la problemele cu care se confruntă casele de ajutor reciproc ale salariaţilor în această perioadă.

Anexă

INDICATORI PEARLS

	CAR Credit Teiuş							
Indicatori PEARLS		Obiective	31.12.06	31.12.07	31.12.08	31.12.09	31.12.10	31.12.11
P	PROTECŢIE							
1	Provizioane pt. împrumuturi / Împrumuturi delincvente > 12 luni	100%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
2	Provizion net / Provizion necesar 1-12 luni	35%	100,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
3	Stingerea completă a împrumuturilor delincvente > 12 luni	Da	Da	Da	Nu	Nu	Nu	Nu
4	Stingeri anuale de împrumuturi / Media portofoliului de împrumuturi	Minimizat	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5	Recuperări acumulate de împrumuturi stinse / Stingeri acumulate	>75%	NA	NA	NA	NA	NA	NA
6	Solvabilitate	>=111%	103,17%	110,50%	109,29%	107,73%	108,79%	111,03%
E	EFICIENŢA STRUCTURII FINANCIARE							
1	Soldul net al împrumuturilor/Total active	70-80%	96,69%	84,28%	84,15%	73,28%	77,77%	75,73%
2	Investiţii lichide/Total active	<=16%	0,05%	8,35%	11,15%	22,06%	15,33%	17,36%
3	Investiţii financiare/Total active	<=2%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4	Investiţii nefinanciare/Total active	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5	Fonduri sociale ale membrilor/Total active	70-90%	96,92%	89,57%	90,61%	92,05%	91,25%	89,06%
6	Împrumuturi externe/Total active	0-5%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7	Fondul social iniţial al membrilor/Total active	<=20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8	Capital instituţional/Total active	>=10%	3,08%	9,40%	8,42%	7,11%	7,99%	9,73%
9	Capital instituţional net/Total active	>=10%	3,08%	9,40%	8,42%	7,11%	7,99%	9,73%
A	CALITATEA ACTIVELOR							
1	Delincvenţa totală/Portofoliu brut de împrumuturi	<=5%	0,00%	0,68%	1,79%	5,41%	4,22%	3,55%

2	Active neproductive/Total active	< =5%	3,26%	7,38%	4,70%	4,66%	6,90%	6,91%
3	Fonduri nete cu costuri zero/Active neproductive	> =200%	94,24%	141,42%	199,61%	170,47%	126,79%	158,47%
R	RATE DE VENITURI ŞI COSTURI							
1	Venituri nete din împrumuturi/Portofoliu mediu net de împrumuturi	Rata antreprenorială	0,52%	25,26%	28,62%	29,11%	25,77%	26,30%
2	Venituri din investiţii lichide/Media investiţiilor lichide	Dobânda pieţei	0,00%	0,49%	5,57%	8,61%	8,00%	5,84%
3	Venituri din investiţii financiare/Media investiţiilor financiare	Dobânda pieţei	NA	NA	NA	NA	NA	NA
4	Venituri din investiţii nefinanciare/Media investiţiilor nefinanciare	> =R1	NA	NA	NA	NA	NA	NA
5	Costuri financiare : Fonduri sociale ale membrilor/Media fondurilor sociale	Dobânda pieţei, >Inflaţia	0,44%	8,27%	9,66%	11,74%	8,41%	7,66%
6	Costuri financiare : Împrumuturi externe/Media împrumuturilor externe	Dobânda pieţei	NA	NA	NA	NA	NA	NA
7	Costuri financiare : Fondul social iniţial al membrilor/Media fondului social	Dobânda pieţei, >R5	NA	NA	NA	NA	NA	NA
8	Marja brută/Media activelor	^E9=10%	2,50%	19,19%	18,66%	20,08%	16,56%	17,68%
9	Cheltuieli operaţionale/Media activelor	< =10%	0,31%	17,16%	15,55%	13,90%	13,06%	12,77%
10	Provizioane pentru active cu risc/Media activelor	^P1=100%, ^P2=35%	0,00%	0,39%	0,55%	6,17%	0,96%	0,89%
11	Alte venituri sau cheltuieli/Media activelor	Suma necesară	0,00%	12,17%	0,27%	0,40%	0,15%	0,03%
12	Venit net/Media activelor	^E9=10%	2,19%	13,82%	2,83%	0,41%	2,69%	4,06%
13	Venit net/Media capital instituţional	Mai mare decât inflaţia	71,16%	163,82%	32,19%	5,37%	35,36%	44,88%
L	LICHIDITATE							
1	Active lichide – Datorii pe termen scurt/Total fond social al membrilor	15-20%	3,42%	8,84%	11,77%	23,65%	16,73%	19,15%
2	Rezerve de lichidităţi/Total fond social al membrilor	10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3	Active lichide neproductive/Total active	<1%	3,26%	0,59%	0,49%	0,55%	0,66%	0,44%

S	SEMNE ALE CREŞTERII (neanualizate)							
1	Împrumuturi nete	^E1=70-80%	NA	381,89%	58,02%	10,34%	36,20%	27,54%
2	Investiţii lichide	^E2<=16%	NA	979,64%	111,25%	150,78%	-10,83%	48,37%
3	Investiţii financiare	^E3<=2%	NA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4	Investiţii nefinanciare	^E4=0%	NA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
5	Fondurile sociale ale membrilor	^E5=70-90%	NA	410,93%	60,10%	28,73%	27,21%	27,83%
6	Împrumuturi externe	^E6=0-5%	NA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7	Fondul social iniţial al membrilor	^E7<=20%	NA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8	Capital instituţional	^E8>=10%	NA	1590,1%	41,62%	7,07%	44,23%	59,39%
9	Capital instituţional net	^E9>=10%	NA	1590,1%	41,62%	7,07%	44,23%	59,39%
10	Numărul de membri	>=5%	NA	640,07%	15,18%	14,29%	18,29%	18,32%
11	Total active	> inflaţia + 10%	NA	452,87%	58,26%	26,71%	28,33%	30,98%

8. Casa de Ajutor Reciproc Faur

Mircea Kivu, Corneliu Ionescu

Casa de Ajutor Reciproc FAUR – IFN (CAR Faur – http://www.carfaur.ro/) este o organizaţie de credit mutual, organizată drept casă de ajutor reciproc care se adresează în principal salariaţilor, având, conform statutului, şi posibilitatea de a primi membri pensionari. Are sediul în Bucureşti, membrii fiind din Bucureşti şi localităţile limitrofe.

În prezent are 4 agenţii (toate în Bucureşti) şi aproximativ 11.500 de membri (în februarie 2012). Sediul principal este în Bucureşti, sectorul 3, bd-ul Basarabia nr. 256. Agenţiile funcţionează în reţea (un membru nu este arondat unei agenţii, poate apela alternativ la serviciile oricăreia).

Ca formă de organizare, este o asociaţie de interes general şi comunitar, fără scop patrimonial, creată pe baza liberului consimţământ şi a voinţei de asociere a membrilor săi. Funcţionează în baza Legii 122/1996 (privind regimul juridic al caselor de ajutor reciproc ale salariaţilor). Conform Statutului, poate atrage membri atât din rândul salariaţilor, cât şi din cel al pensionarilor. În afara depunerilor la fondul social, membrii plătesc o cotizaţie lunară. Articolul 6 al Statutului prevede că „principiul fundamental de organizare şi funcţionare a CAR FAUR-IFN este independenţa în raporturile cu orice persoane fizice sau juridice”.

8.1. Istoric

Înainte de naţionalizarea Uzinelor Malaxa[1] a funcţionat sub titulatura „asociaţie de economii şi credit”, funcţionând în baza Legii 21 din 1924. A fost reînfiinţată în 1949, cu denumirea „C.A.R. 23 August” (fără personalitate juridică), sub umbrela UGSR, instituţia adresându-se atunci exclusiv salariaţilor întreprinderii. La sfârşitul anului 1989 avea peste 12.000 de membri.

1. Actualul ansamblu industrial Faur a fost construit în anii 1921-1928 de către industriaşul Nicolae Malaxa (1984-1965), fiind specializat în construcţia şi repararea de material rulant. După instaurarea regimului comunist, uzinele au fost naţionalizate (11 iunie 1948), dar au rămas pentru un timp sub controlul lui Malaxa (care fusese, în perioada interbelică, unul dintre finanţatorii PSDR). După emigrarea în SUA a industriaşului, la sfârşitul anilor ’40, întreprinderea a primit denumirea „Uzinele 23 August”. În 1989 avea aproximativ 20.000 de muncitori. După căderea regimului comunist, uzinele au primit denumirea folosită astăzi – „Faur”, în prezent având sub 400 de angajaţi.

În perioada 1990-1997, datorită scăderii dramatice a numărului salariaţilor întreprinderii şi a neadaptării la condiţiile pieţei, organizaţia s-a decapitalizat puternic, ajungând la 3.700 de membri şi active de aproximativ 158.000 de dolari[1].

După 1997 a intrat într-un proces de redresare, mai ales în urma includerii într-un program-pilot organizat de World Council of Credit Unions (WOCCU). De atunci, a cunoscut o evoluţie ascendentă, atât în privinţa numărului de membri, cât şi a activelor.

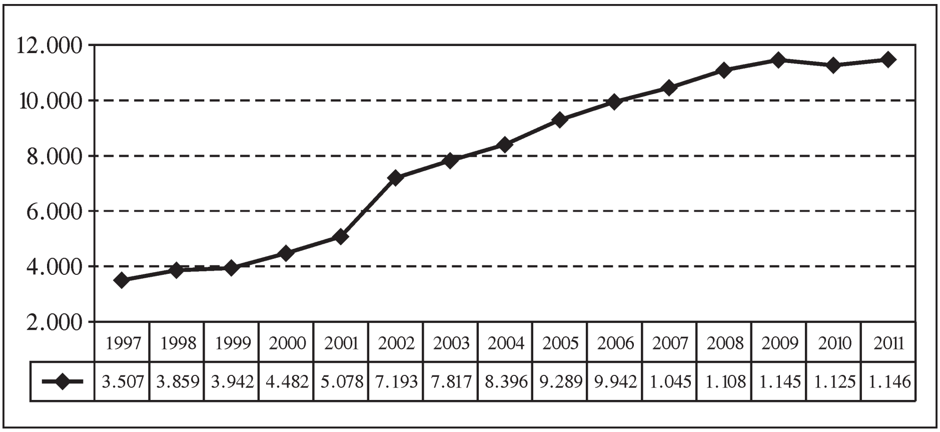


Figura 1. Evoluţia numărului de membri ai CAR Faur (1997-2011)

8.2. Cadrul legal din domeniu – evoluția şi impactul asupra organizației

CAR Faur este organizată în baza Legii 122/1996, care se referă la regimul caselor de ajutor reciproc ale salariaţilor, dar admite şi membri pensionari („spuneţi-mi şi mie baza legală când ajunge la pensionare să poţi să-l excluzi, nu poţi, n-ai voie"). Casele de ajutor reciproc funcţionează, din motive ce ţin mai degrabă de istoricul acestora (cele ale salariaţilor erau, înainte de 1989, parte a sindicatelor, cele ale pensionarilor – nu) în baza a două legi distincte, una pentru salariaţi şi alta pentru pensionari, respectiv *Legea 122/1996 privind regimul juridic al caselor de ajutor reciproc ale salariaţilor şi al uniunilor acestora*, republicată în *Monitorul Oficial*, nr. 261 din 22.04.2009, şi *Legea 540/2002 privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor*.

Din punctul de vedere al conducerii CAR Faur, menţinerea a două legi distincte este anormală, restrângând artificial aria de activitatea („dacă iese la pensie, nu mai e membru"). În opinia reprezentantului CAR Faur, legea nu ar trebui să prevadă forma în care se pot asocia casele de ajutor reciproc : „După părerea noastră această uniune nu ar fi trebuit să fie în mod expres nominalizată într-o lege, fie ea specială sau generală". Din acest motiv, s-a opus modificării Legii 122/1996 (prin Legea 135/2003), reuşind să împiedice impunerea unei afilieri :

1. Ana Jitariţă, „Împrumutul la CAR, soluţie pe timp de criză", în *Adevărul*, 18 noiembrie 2008.

> Legea 135 vreau să vă spun că era ca un monopol de stat. A spus că CAR-urile se afiliază şi, în termen de 6 luni, cele care nu se afiliază intră în lichidare. Noi atunci am făcut proteste la Guvern, la Parlament, la Curtea Constituţională, mai multe comisii din astea şi vreau să vă spun că am avut dreptate. Au trimis-o la Curtea Constituţională, ne-a dat dreptate şi a rămas cu „se pot" în loc de obligativitate.

Oricum, articolul 7 privind supravegherea de către Uniunea Naţională a caselor de ajutor reciproc nu se aplică, şi nici prevederea din art. 1 referitoare la obligaţia de a prezenta anual situaţiile financiare uniunilor teritoriale judeţene şi Uniunii Naţionale : „În momentul în care a ajuns la Curtea Constituţională nu s-au modificat decât cuvintele „se asociază" în „se pot asocia", restul nu i-a mai interesat, să coroboreze articolele între ele, şi a rămas o amestecătură de lege".

Legea 122 restrânge serviciile pe care le poate oferi un CAR la cele de creditare. În interviu s-a exprimat dorinţa extinderii serviciilor oferite, cel puţin similar celor prevăzute pentru CARP-uri (Legea 540/2002). Ar dori să poată oferi şi servicii de asigurare.

Ca orice altă asociaţie organizată după OUG 26, CAR-ul poate desfăşura orice activităţi care contribuie la atingerea misiunii organizaţiei, cea de întrajutorare a membrilor şi de creştere a nivelului de trai al acestora. Legea 122/1996 subliniază activitatea principală şi menţionează că doar activitatea de bază este scutită de impozite. Este interesant de observat că legea caselor de ajutor ale pensionarilor (Legea 540/2002) menţionează la activităţile de bază şi activităţile de tipul economatelor, turismului balneo-climateric, pompe funebre, includere bazată pe nevoile speciale ale acestei categorii sociale.

Activităţile de asigurări sunt reglementate de o lege specială, iar furnizorii de servicii de asigurări trebuie aprobaţi de o autoritate a statului (Comisia de supraveghere a asigurărilor). Atât CAR-urile, cât şi CARP-urile oferă un ajutor de deces, o formă de asigurare (în sensul în care ajutorul este primit de cel care contribuie la constituirea ajutorului în două moduri : o dată prin plata unei contribuţii şi a doua oară prin repartizarea unei părţi din excedentul casei de ajutor reciproc pentru ajutorul de deces – renunţând deci la o parte din fructele cuvenite lui în calitate de membru, şi ajutorul se plăteşte doar în cazul apariţiei riscului asigurat moştenitorilor). Şi CAR Faur oferă ajutor de deces membrilor săi dintr-un fond constituit în întregime din repartizări din excedentul realizat.

8.3. Reflectarea/operaționalizarea principiilor economiei sociale

Prin Statutul său, Casa de Ajutor Reciproc Faur respectă principiile de bază ale economiei sociale, respectiv : asocierea voluntară şi deschisă, controlul democratic al membrilor asupra organelor de conducere, egalitatea membrilor în luarea deciziilor (principiul 1 om = 1 vot).

Art. 7 al Statutului prevede : În activitatea CAR FAUR-IFN se aplică următoarele principii democratice de organizare şi funcţionare :

a) alegerea în mod democratic, prin vot, a organelor proprii de conducere ;
b) caracterul colectiv al organelor de conducere ;
c) adoptarea hotărârilor cu majoritate simplă de voturi a celor prezenţi ;
d) prezentarea periodică a situaţiei economico-financiare".

CAR Faur urmăreşte dezvoltarea legăturilor de solidaritate, sprijin şi întrajutorare materială a membrilor săi, prin stimularea comportamentului de economisire. Mobilizarea economiilor constituie unul dintre principalele obiective ale CAR Faur-IFN. Acest proces înseamnă adunarea unor sume de la un număr mare de persoane pentru a fi puse în comun într-un fond utilizat pentru a produce bani din împrumuturi. Scopul CAR Faur-IFN este să-şi ajute membrii să folosească instrumente financiare pentru a-şi îmbunătăţi situaţia economică şi socială.

Conform site-ului organizaţiei, „CAR-ul va funcţiona pentru membrii săi ca un consilier financiar" şi îşi asumă şi rolul de furnizor de educaţie financiară pentru aceştia. În acest scop, acordă dobânzi pentru depuneri la fondul social mai mari (între 7% şi 7,5%, cu capitalizare) decât cele practicate de bănci pentru depozite, încearcă să stimuleze obiceiul de economisire în rândul membrilor, de planificare financiară, în general. Chiar au creat un împrumut garantat 100% cu fondul social al membrului, fără giranţi, la care dobânda plătită pentru folosirea banilor este mai mică decât cea plătită de CAR pentru fondul social. Acest împrumut, ciudat în aparenţă – împrumuţi banii tăi şi plăteşti dobândă la ei –, este menit să ajute oamenii să-şi conserve economiile strânse cu greu. Ai reuşit să economiseşti o sumă de care ai nevoie într-un moment de criză, o scoţi, plăteşti ce ai de plătit şi apoi nu mai ai nimic, trebuie să reiei procesul dificil al economisirii, te demotivezi. Împrumutând banii tăi, eşti mai apoi obligat să îi înapoiezi conform unui grafic, eşti obligat să îţi reconstitui tamponul pentru zile negre. Conducerea CAR Faur ne-a spus că este un produs foarte bine primit şi apreciat tocmai pentru rolul său în disciplinare şi în formarea comportamentului de economisire. Sunt oameni care îşi ating în acest mod obiectivele de economisire. Depun o sumă la fondul social, să spunem 1.000 de lei, apoi împrumută 1.000 de lei prin acest produs, garantând doar cu fondul social, şi se obligă să plătească câte 100 de lei lunar timp de 10 luni. La sfârşitul perioadei au 2.000 de lei şi iar se împrumută şi îşi dublează fondul social. Folosesc creditul ca metodă de disciplinare a comportamentului de economisire pentru a atinge obiectivele financiare pe care şi le propun.

Activităţile de creditare propriu-zisă constituie scopul principal al organizaţiei, prin aceasta facilitându-se accesul membrilor la finanţare în condiţii mai avantajoase decât cele oferite de instituţiile financiare clasice. Împrumuturile sunt aprobate în funcţie de capacitatea de plată a solicitantului, de fondul social propriu-zis, de giranţi, de istoricul plăţilor anterioare şi locul de muncă al membrului.

Volumul creditelor oferite membrilor a crescut considerabil în perioada 2004-2011.

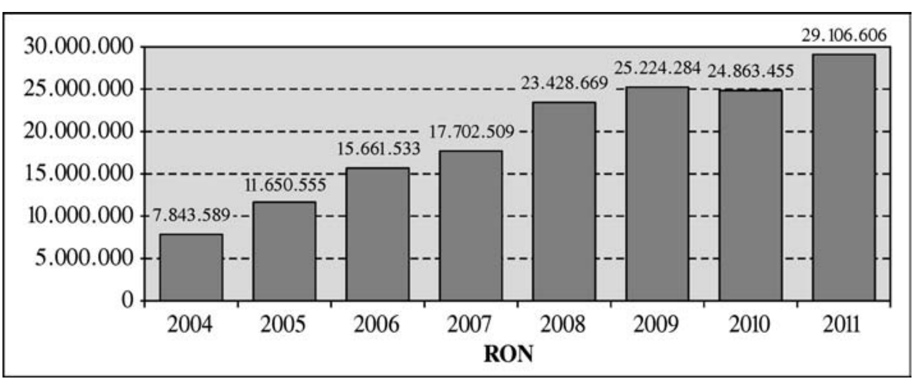


Figura 2. Evoluţia volumului creditelor acordate membrilor (sold la sfârşitul anului)

În afara activităţii principale, de creditare, CAR Faur acordă membrilor săi o serie de servicii cu caracter social:

- **Coplata pentru servicii medicale.** Începând cu 1.06.2011 s-a înfiinţat fondul pentru servicii medicale destinat membrilor. (Iniţiativa a aparţinut unui participant la Adunarea Generală.) Acest fond este depersonalizat, nerambursabil şi se utilizează ca ajutor pentru coplata serviciilor medicale membrilor CAR. Se acordă o singură dată pe an un ajutor la cererea membrului, dacă face dovada în original a plăţii serviciilor medicale. Acordarea ajutorului pentru servicii medicale are ca scop fidelizarea membrilor CAR Faur-IFN. În Adunarea Generală din 26.03.2012 s-a hotărât ca ajutorul acordat la coplata serviciilor medicale pentru anul 2012 să fie în valoare de 30 de lei. Ajutorul pentru servicii medicale se acordă membrilor care îndeplinesc următoarele condiţii:
  a) au o vechime de peste 1 an;
  b) au fondul social în valoare de minim 500 de lei, constituit cu cel puţin 6 luni anterior acordării ajutorului.

CAR Faur a intenţionat să deschidă un cabinet medical propriu, dar a renunţat, întrucât spaţiul de care dispunea era impropriu (la etaj, fără lift), iar cerinţele legale ce ar fi trebuit îndeplinite erau extrem de restrictive.

- **Ajutoare pentru boli grave.** Tot în adunarea generală din data de 26.03.2012 s-a aprobat acordarea unor ajutoare medicale pentru membrii cu boli grave, cuantumul acestora fiind între 100 şi 500 de lei. Ajutorul se acordă cu aprobarea Consiliului Director, pe bază de cerere, cu acte doveditoare în original (se face copie xerox la sediu). Aceste ajutoare se acordă în limita fondului pentru servicii medicale existent.
- **Ajutorul pentru deces.** Fondul de ajutor de deces se constituie prin repartizări anuale din excedent în cuantumul prevăzut în buget şi aprobat de Adunarea Generală. Acest fond este depersonalizat şi se utilizează numai pentru acordarea de ajutoare nerambursabile urmaşilor membrilor decedaţi, se acordă la cererea persoanei care face dovada decesului şi a cheltuielilor efectuate cu înmormântarea. Din ajutorul acordat se reţin eventualele datorii ale decedatului către CAR Faur-IFN.

Pentru acordarea ajutorului de deces sunt aprobate următoarele sume şi criterii de acordare:

a) vechime minimă ca membru CAR Faur de 3 ani;
b) în funcţie de soldul fondului social sau suma împrumuturilor ridicate în ultimii 3 ani la data decesului membrului, valoarea ajutorului este suma cea mai mare rezultată din următoarele criterii:
   - fond existent la decesul membrului
     - de la 1.000 de lei la 4.000 de lei, ajutorul pentru deces este 700 de lei;
     - de la 4.001 lei la 6.000 de lei, ajutorul pentru deces este 900 de lei;
     - de la 6.001 lei la 8.000 de lei, ajutorul pentru deces este 1.100 de lei;
     - peste 8.001 lei, ajutorul pentru deces este 1.400 de lei.
   - suma împrumumuturilor pe ultimii 3 ani
     - de la 1.000 de lei la 4.000 de lei, ajutorul pentru deces este 700 de lei;
     - de la 4.001 lei la 6.000 de lei, ajutorul pentru deces este 900 de lei;
     - de la 6.001 lei la 8.000 de lei, ajutorul pentru deces este 1.100 de lei;
     - peste 8.001 lei, ajutorul pentru deces este 1.400 de lei.

În anul 2011, fondul alocat ajutoarelor pentru deces a fost de 12.000 de lei.

Excedentul rezultat este repartizat, prin hotărâre a Adunării Generale, pentru fondul de risc pentru împrumuturi, ajutor pentru deces şi acţiuni sociale.

O facilitate acordată membrilor este posibilitatea vizualizării online a situaţiei personale, prin serviciul informatic Online Member Portal (OMP). Acest serviciu oferă posibilitatea vizualizării situaţiei conturilor de fonduri sociale şi a împrumuturilor, actualizarea datelor personale, trimiterea de documente către CAR.

8.4. Conducerea organizației

Organul suprem de decizie este Adunarea Generală. Conform Statutului, *Adunarea Generală* a membrilor se convoacă cel puţin o dată pe an, dar nu mai târziu de 90 de zile după încheierea anului financiar, de către Consiliul Director sau 1/3 din numărul total al membrilor. Participarea este asigurată prin norma de reprezentare de 1 la 200 de membri. Nu există o procedură clară de desemnare a reprezentanţilor : dacă sunt prezenţi 1/200 din totalul membrilor, adunarea este considerată statutară. Hotărârile adunării generale se adoptă cu majoritate simplă de voturi.

În cazul neîntrunirii normei de reprezentare, adunarea generală este reconvocată şi este declarată statutară indiferent de numărul celor prezenţi. Participarea la Adunarea Generală este stimulată printr-o „trataţie" : „cumpărăm două cutii de bere, care a rămas tradiţională, şi încă ceva lângă ele, deci nu este aşa o cheltuială extraordinară, dar omul se bucură că este recompensat".

Trebuie remarcat că, în cazul organizaţiilor cu număr mare de membri (în cazul de faţă, peste 10.000), principiile conducerii democratice sunt greu de pus în practică. În realitate, decizia aparţine unui grup relativ restrâns de membri, aceia care se implică mai mult în viaţa organizaţiei.

Documentele ce urmează a fi supuse spre aprobare Adunării Generale sunt puse la dispoziţia membrilor cu două săptămâni înainte de data pentru care este făcută convocarea.

Conducerea operativă este asigurată de către Consiliul Director. Acesta este compus din 7 membri aleşi pentru o perioadă de 4 ani în Adunarea Generală : preşedinte, vicepreşedinte, secretar şi 4 membri (directorii agenţiilor). Depunerea candidaturilor se face individual. Conform Statutului, 1/3 din Consiliu nu este schimbat, în acest fel asigurându-se continuitatea operaţională. Conform Regulamentului 99/2000 al BNR, membrii Consiliului Director sunt persoane cu pregătire superioară şi cunoştinţe economice şi trebuie să fie membri ai Casei. Consiliul Director se întruneşte cel puţin o dată pe lună. Membrii Consiliului primesc o indemnizaţie de şedinţă („modică").

Comisia de cenzori este compusă din 3 membri aleşi pentru o perioadă de 4 ani de către Adunarea Generală. Membrii Comisiei de cenzori trebuie să aibă pregătire economică, financiară şi contabilă şi cel puţin unul trebuie să fie contabil autorizat sau expert contabil. În prezent, doi dintre membrii Comisiei sunt şi membri ai Casei.

Lipsa de implicare a membrilor în viaţa şi în conducerea CAR Faur se înscrie în tendinţa generală manifestată la nivel de ţară. CAR Faur face eforturi pentru a-şi educa membrii în legătură cu drepturile şi obligaţiile pe care le au. Acest efort este vizibil atât în modul în care este organizat site-ul organizaţiei, unde toate informaţiile privitoare la modalitatea de a deveni membru, organele de conducere, performanţele financiare,

informaţiile despre produse, modalitatea de a împrumuta bani sunt accesibile membrilor şi nemembrilor deopotrivă, cât şi în modul de informare de la ghişeu, unde CAR încearcă să se distanţeze de bănci şi să-l informeze pe membru sau potenţialul membru că el devine ceva mai mult decât client al unei organizaţii de credit, devine membru al unei organizaţii de întrajutorare cu drepturi şi obligaţii.

Întrebarea evidentă este dacă *CAR Faur este sau nu o întreprindere socială*. Cele trei criterii sunt guvernarea democratică, misiunea socială şi repartizarea profitului.

Guvernarea democratică a fost detaliată mai sus : organizaţia este condusă de Adunarea Generală a membrilor, care desemnează un Consiliu Director condus de un Preşedinte, care coordonează salariaţii conduşi de un Director economic, pentru atingerea obiectivelor propuse printr-un plan de afaceri şi un buget aprobat în Adunarea Genarală.

Misiunea socială a CAR Faur constă în *facilitarea accesului* membrilor la resurse financiare pentru îndeplinirea obiectivelor lor – acces care se realizează prin acumularea exceselor temporare de resurse financiare ale unor membri pentru ajutorarea celor aflaţi în deficit temporar şi *oferirea unei educaţii financiare* membrilor care să permită o viaţă sănătoasă din punct de vedere financiar – educaţia se realizează prin oferirea de consultanţă la ghişeu pentru întocmirea unui buget şi explicarea modului de funcţionare a produselor de creditare şi economisire, oferirea de informaţii prin intermediul site-ului sau în locurile publice – precum evenimentul care s-a desfăşurat în Parcul Herăstrău pe 22 septembrie 2012.

Repartizarea profitului – CAR Faur este o asociaţie non-profit, ca urmare nu realizează profit. Poate realiza, în urma activităţilor pe care le desfăşoară, un excedent care va fi repartizat în funcţie de modul în care hotărăşte Adunarea Generală. În contextul modernizării CAR Faur şi trecerii de la modelul în care membrii care puneau resurse la dispoziţia celorlalţi membri erau recompensaţi la sfârşitul anului prin repartizarea excedentului (realizat prin scăderea din venituri a cheltuielilor operaţionale) proporţional cu fondul social la modelul în care resursele atrase sunt remunerate din timpul anului cu o dobândă stabilită şi agreată, iar rezultatul financiar se calculează prin scăderea din venituri a cheltuielilor cu atragerea fondurilor şi a cheltuielilor operaţionale, excedentul este folosit acum pentru crearea şi consolidarea capitalului instituţional al CAR prin repartizarea la rezerve şi pentru finanţarea de servicii sociale (precum ajutorul de deces, coplata serviciilor medicale, alte ajutoare sociale acordate membrilor).

8.5. Întreprinderea socială în contextul comunității și al organizației

Obiectivul organizaţiei este de a oferi acces la credite ieftine persoanelor cu venituri mijlocii şi mici. Pentru realizarea obiectivelor, strategia CAR Faur a cuprins, începând din 1997, două căi principale, şi anume :

- acordarea unor dobânzi atractive, atât prin nivel (7,0-7,5% pe an), cât mai ales prin lipsa comisioanelor şi faptul că dobânda nu este impozitată, ca în cazul băncilor ;
- extinderea permanentă a organizaţiei prin atragerea de noi membri. Înfiinţarea filialelor constituie o metodă de creştere a numărului membrilor, prin faptul că se obţine vizibiliate şi accesibilitate pe o parte însemnată a teritoriului municipiului Bucureşti,

şi îndeosebi în cartierele cu populaţie mai săracă (Griviţei-Crângaşi, Ferentari-Rahova, Dristor, Dudeşti-Pantelimon).

Atragerea de noi membri se bazează pe principiul „bulgărelui de zăpadă” : membrii sunt stimulaţi să aducă noi membri. Se folosesc formele clasice de publicitate, publicitate în ziare (au avut o pagină întreagă, timp de un an, în *Metrobus*). Se utilizează şi publicitatea din categoria „BTL” – distribuire de broşuri, afişe, materiale promoţionale, sponsorizări, flyer-e cu calendar distribuite prin poştă. În acest an, s-a făcut publicitate prin cartelele de metrou.

Pentru a facilita contactul cu potenţiali noi membri, este furnizat serviciul PayPoint la casieriile tuturor agenţiilor – serviciu care nu aduce venituri suplimentare substanţiale (spre deosebire de CAR Credit Teiuş, CAR Faur a găsit modalitatea de a încasa comision, dar acesta este modic – 0,25 lei/operaţiune), dar generează contacte cu persoane care pot deveni membri.

O formă specifică de atragere de noi membri şi fidelizare a celor existenţi o constituie tombolele cu premii în obiecte. În fiecare an tombola are o tematică specifică („Anul trecut a fost pentru membrii care au adus alţi membri, anul acesta avem tineri pentru tineri, membrii cei tineri, sub 40 de ani, care recomandă serviciile şi aduc alţi membri.”). Cu ocazia tragerilor la sorţi se organizează spectacole. Spectacolele fiind organizate în spaţii publice, cresc vizibilitatea CAR Faur : „Când organizăm aceste tombole procedăm ca la ONG Fest. Ieşim în parcuri, cu tricouri pe noi, cu pliante, cu pixuri”.

CAR Faur nu are relaţii instituţionale cu autorităţile locale, în afara celor de plătitori de taxe şi de colaborare ocazională. Colaborează cu Primăria sectorului 2 în organizarea spectacolelor la care ne-am referit.

Organizaţia nu lucrează cu voluntari (s-ar putea considera semi-voluntară activitatea membrilor neangajaţi ai Consiliului Director, care primesc indemnizaţii modice).

8.6. Apartenenţa la reţele naţionale şi internaţionale

CAR Faur nu este afiliată la nicio reţea, dar putem spune că a avut o experienţă relevantă în domeniul reţelelor. Au fost afiliaţi la UNCARSR (Uniunea Naţională a Caselor de Ajutor Reciproc ale Salariaţilor din România) încă de la înfiinţarea acesteia, în 1990. Au părăsit această uniune în 2004, datorită faptului că trebuia să plătească o cotizaţie pe care o considerau excesivă. Practic, deşi volumul activităţii crescuse, rezultatele financiare erau negative. Aceasta se datora faptului că UNCARSR calculează cotizaţia ca procent (6%) din venituri, deşi CAR Faur ar fi considerat echitabil ca procentul să se aplice diferenţei dintre venituri şi cheltuieli.

În iunie 2004 a înfiinţat, împreună cu alte 6 case de ajutor reciproc, o federaţie independentă de UNCARSR, denumită FEDCAR. Federaţia Caselor de Ajutor Reciproc din România are în prezent are 17 CAR membre, cu 63.000 de membri, având 29 de milioane de euro în active (cf. http : //www.fedcar.ro/). FEDCAR este (din 2005) singura organizaţie din Romania membră a World Council of Credit Unions (WOCCU). De asemenea, FEDCAR este membru fondator al European Network of Credit Unions. Au părasit FEDCAR în iunie 2010, în urma unor disensiuni legate de cheltuieli, păstrând însă relaţii de bună colaborare cu această Federaţie. Fac schimburi de informaţii şi îşi coordonează acţiunile atât cu membrele FEDCAR, cât şi cu alte Case independente.

Recent, UNCARSR a emis o opinie legală[1] prin care contestă legalitatea practicii de „a solicita şi obţine modificarea statutelor în baza cărora funcţionează cu activităţi specifice caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor, conform Legii 540/2002 privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor, şi/sau cu alte activităţi, dintre care unele economice, care exced obiectului de activitate ale CAR ale salariaţilor". În concluziile acestui document se propune „modificarea Statutelor UNCAR, Statutelor cadru ale Uniunilor teritoriale judeţene şi ale CAR ale salariaţilor în sensul că încetarea/retragerea/renunţarea la calitatea de membru afiliat al UNCAR conduce automat, după expirarea unui anumit termen, la imposibilitatea desfăşurării activităţii specifice precum şi reglementarea unei/unor proceduri de preluare a portofoliului de membri, fondurilor etc. aplicabile în aceste situaţii" şi „formularea unor cereri de dizolvare împotriva CAR ale salariaţilor care, cu rea voinţă, refuză să se supună prevederilor legale şi/sau îşi desfăşoară activitatea cu încălcarea flagrantă a normelor prudenţiale şi a celorlalte norme obligatorii instituite de UNCAR". În replică, CAR Faur a publicat un răspuns[2], în care contestă calitatea UNCARSR de a contesta în justiţie deciziile adunărilor generale de a modifica statutul. În continuare, a susţinut dreptul de înfiinţare a unor case de ajutor reciproc neafiliate UNCARS, în baza dreptului de asociere prevăzut în art. 40 din Constituţia României şi art. 11 din Convenţia Europeană a Drepturilor Omului. Mai mult, UNCARSR nu este o entitate înfiinţată de stat, ci a fost înfiinţată de o parte din casele de ajutor existente la momentul 1990. Sursa de venituri a UNCARSR este constituită din cotizaţiile impuse membrilor, case de ajutor reciproc, pe care ar trebui să-i servească. Încă de la momentul 1990 au fost case independente sau alte asociaţii, cum ar fi Asociaţia Caselor de Ajutor Reciproc Municipiul Bucureşti. Între timp s-au mai înfiinţat şi alte asociaţii sau federaţii de case de ajutor reciproc, reprezentativă în acest sens fiind FEDCAR, care, de altfel, a reuşit să obţină şi afilierea la WOCCU, deşi primul contact şi primele experienţe în România ale acestora fuseseră legate de UNCARSR. Dezbaterea rămâne deschisă, fiind alimentată de o serie de ambiguităţi legislative

8.7. Managementul întreprinderii sociale

În 1997, CAR Faur a avut de ales: să rămână un CAR de întreprindere şi să moară împreună cu întreprinderea FAUR, concediindu-i pe cei trei angajaţi pe care îi avea, sau să se schimbe, să se deschidă către piaţa liberă, către alţi angajaţi, să-şi asume riscuri. Şansa schimbării a venit odată cu includerea în programul WOCCU, care a adus cu el informaţii de ordin general, o percepţie nouă asupra membrilor care a generat o atitudine nouă şi un sistem de indicatori care părea pentru majoritatea oamenilor o povară suplimentară, dar pe care cei de la Faur l-au înţeles ca pe un instrument de management. Încercând să se adapteze la noile condiţii, CAR Faur a fost nevoit să treacă de la CAR-ul

1. Iacob Law Office, *Opinie legală privind posibilităţile legale ale Uniunii Naţionale a Caselor de Ajutor Reciproc ale Salariaţilor din România de a asigura respectarea reglementările legale şi/sau statutare în cadrul activităţilor desfăşurate de Casele de Ajutor Reciproc ale salariaţilor*, http://www.uncar.ro/NewPages/Files/Opinie_legala_UNCARSR.doc
2. Casa de Ajutor Reciproc Faur IFN, *Răspuns la „Opinia legală privind posibilităţile legale ale Uniunii Naţionale a Caselor de Ajutor Reciproc ale Salariaţilor din România de a asigura respectarea reglementările legale şi/sau statutare în cadrul activităţilor desfăşurate de Casele de Ajutor Reciproc ale salariaţilor".*

tradiţional din umbra sindicatului şi ajutat de întreprinderea-mamă la CAR-ul modern, cu o lume mai largă, dar şi cu riscuri mai mari. Schimbările au generat nevoi noi, printre care :

- în timp ce era CAR tradiţional şi nu se punea problema neplăţii ratelor de către membru (pentru că i se opreau de pe statul de plată şi nu putea părăsi întreprinderea fără să-şi achite datoriile faţă de CAR), fondul de risc/provizioanele şi capitalul instituţional nu-şi aveau rostul. Acum orice împrumut vine cu o doză de risc şi este nevoie de o procedură de acordare a împrumutului, de urmărire a împrumutului, de constituire de provizioane de risc în caz de întârziere, de urmărire şi recuperare a debitelor. Eventualele pierderi trebuie acoperite din capitalul instituţional ;
- membrii care altădată stăteau cât era nevoie până îşi primeau înapoi fondul social, îl voiau acum cât mai repede ; a apărut nevoia de lichiditate, bani disponibili imediat sau într-un termen scurt – aceşti bani stau la bancă şi produc puţin sau deloc, cu efecte asupra rentabilităţii plasamentelor şi a dobânzilor posibil de plătit către membri şi de încasat de la membri ;
- salariaţii erau altădată plătiţi de sindicat, iar sediul era pus gratuit la dispoziţie de întreprindere, acum cheltuielile operaţionale trebuie acoperite de CAR, iar investiţiile în sedii, birouri şi echipamente înseamnă bani blocaţi (active neproductive) şi au ca sursă capitalul instituţional ;
- băncile oferă anumite dobânzi la depozite şi la credite, iar tu trebuie să te aliniezi la ele pentru că membrii vor să se întrajutoreze unii pe alţii doar dacă au anumite avantaje şi sunt protejaţi de erodarea capitalului prin inflaţie sau blocarea într-un fond social neremunerat corespunzător şi nu sunt dispuşi să plătească oricât pentru a avea acces la resurse financiare. Acest fapt te obligă să ai cheltuieli de administrare cât mai mici, fiind cât mai eficient cu putinţă ;
- instabilitatea din mediul financiar creează neîncredere în instituţiile financiare, iar CAR-ul trebuie să arate că este solid şi face asta fiind transparent cu rezultatele financiare şi permiţând membrilor să se implice în conducerea sa şi le furnizează informaţii în timp real despre situaţia lor financiară particulară în relaţie cu CAR-ul prin sistemul informatic OPM.

Adresarea acestor nevoi şi rezolvarea lor au fost posibile prin utilizarea instrumentului de management furnizat de WOCCU (PEARLS[1]) şi mai apoi adaptat de FAUR (PROSPER) şi prin crearea de proceduri care să permită tratarea fiecărui membru după aceleaşi standarde şi aplicându-i reguli uniforme.

Sistemul de indicatori permite măsurarea performanţelor în fiecare domeniu de importanţă majoră pentru activitatea unui CAR şi este folosit în planificare pentru stabilirea modului de atingere a obiectivelor organizaţiei şi, mai apoi, pentru organizare, implementare şi control, prin calcularea lunară a indicatorilor şi compararea lor cu cei prognozaţi, astfel încât să se poată lua din timp măsuri de corectare a direcţiei de mers. Indicatorii cei mai importanţi urmăriţi sunt :

1. Solvabilitatea ;
2. Soldul net al împrumuturilor/Total active ;
3. Fonduri sociale membri/Total active ;

1. Acronim pentru Protection, Effective financial structure, Asset quality, Rates of return, Liquidity, Signs of growth.

4. Capital Instituţional/Total active ;
5. Delincvenţa totală/Portofoliu brut de împrumuturi ;
6. Lichiditate = (Active lichide – Datorii pe termen scurt)/Total fonduri sociale ale membrilor ;
7. Active lichide neproductive/total active.

Toţi aceşti indicatori se reglează din :

1. Numărul de membri ;
2. Fondul social depus de aceştia ;
3. Împrumuturile acordate membrilor ;
4. Deciziile interne de politică a dobânzilor şi modul de administrare a banilor.

Procedurile de înscriere a membrilor, întocmire şi actualizare a dosarelor acestora, procedurile de acordare a împrumuturilor şi stabilirea nivelelor de compentenţă, standardizarea documentaţiei de aprobare, procedurile de urmărire şi recuperare a sumelor neîncasate şi sistemul informatic implementat au permis extinderea CAR. Faur cu încă 3 agenţii, în afara sediului central (situat în sectorul 3), fără personalitate juridică, şi anume : Dristor (sectorul 2), Griviţa (sectorul 1) şi Rahova (sectorul 5). Ele au fost amplasate astfel încât să acopere cât mai bine teritoriul oraşului.

8.8. Managementul resurselor umane

În total sunt 26 de salariaţi, cu carte de muncă. Au fost mai mulţi, dar o parte dintre servicii au fost externalizate (biroul de executare silită). Conform Statutului, toţi salariaţii trebuie să fie membri ai Casei. Pentru fiecare salariat există Fişa postului. Evaluarea angajaţilor se face anual : „Încadrarea lor se face după un punctaj, în funcţie de numărul indicatorilor, care s-a realizat sau nu, şi 50% din punctajul anual reprezintă evaluarea personală de către conducătorul direct al locului de muncă şi avem şi acolo criterii personale pe fiecare post”. Evaluările sunt transmise în scris angajaţilor, aceştia având dreptul de a le contesta.

Instruiri ale personalului se fac de trei-patru ori pe an, la sediul central, în afara programului de lucru.

8.9. Produse

Principalul produs al CAR Faur este creditul de consum (împrumutul). Dobânzile sunt stabilite prin hotărâre a Consiliului Director, fiind diversificate în funcţie de durată, cuantum, giranţi şi acoperirea în capital social, şi variind între 13 şi 20% anual, la sold. Există împrumuturi promoţionale, pentru sume şi cu perioade de rambursare fixe. Mecanismul de funcţionare : casa de ajutor reciproc atrage bani de la membrii săi sub formă de fond social şi cotizaţii ; aceşti bani sunt împrumutaţi către membri pe o perioadă de 0-36 de luni şi se încasează o dobândă pentru banii împrumutaţi. Din acestă dobândă se plătesc cheltuielile de funcţionare al CAR-ului şi folosinţa banilor către membrii care au depus bani, dar nu au beneficiat de împrumuturi.

Pentru a putea acorda aceste împrumuturi, CAR Faur stimulează economisirea şi plăteşte o dobândă un pic mai mare decât la bancă pentru fondul social depus (care, coroborată cu faptul că nu se datorează impozitul de 16% care se aplică depozitelor bancare, face depunerile la fondul social mai atractive). Unii membri şi-ar dori ca fondul lor să fie garantat. Deocamdată singurul mecanism de garantare a fondului social este implicarea în managementul CAR şi urmărirea indicatorilor de delincvenţă, precum şi constituirea unui capital instituţional solid care să poată absorbi din pierderi). Trebuie menţionat că CAR Faur este un model de transparenţă. Indicatorii săi financiari şi rezultatele obţinute în anii anteriori sunt disponibile pe site-ul instituţiei : www.carfaur.ro/situatii-financiare.

Rata creditelor delincvente este scăzută (1,60% în ianuarie 2012). Este un indicator urmărit cu atenţie. Chiar dacă unele datorii sunt trecute la pierderi şi scoase în afara bilanţului, ele sunt urmărite până la recuperare. Scopul este descurajarea neplăţii obligaţiilor asumate şi păstrarea capitalului membrilor.

În perioada 2003-2011, structura împrumuturilor la sfârşitul anului a fost cea de mai jos :

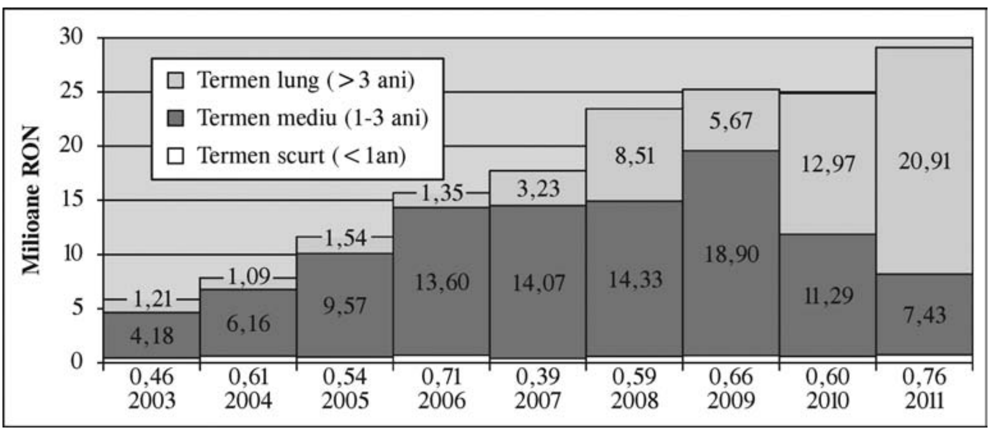


Figura 3. Evoluţia valorii împrumuturilor, 2002-2011[1]

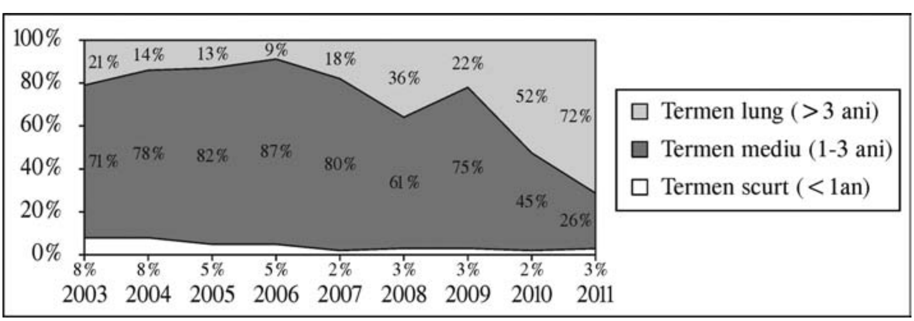


Figura 4. Evoluţia structurii împrumuturilor, 2003-2011

1. Sursa : http ://www.carfaur.ro/situatii-financiare, calcule proprii.

Se poate observă că, începând din 2006 (dar mai pronunţat după 2009, mai ales în privinţa volumelor), a crescut ponderea împrumuturilor pe termen lung, în detrimentul celor pe termen mediu şi scurt.

Acest fapt indică o maturizare a CAR Faur. Casele aflate la început de drum au interesul să acorde împrumuturi pe termen scurt cât mai multor membri. Reuşesc în acest fel să atingă două obiective : mulţumesc mai mulţi membri (care vor aduce alţi membri) şi diminuează riscul (împrumuturile pe termen mai lung sunt mai comode, dar mai riscante). Pe măsură ce puterea financiară a casei creşte, ea poate acorda împrumuturi pe perioade mai lungi, fapt care îi mulţumeşte pe membrii care acum pot împrumuta mai mulţi bani plătind aceeaşi sumă lunară şi pot să îşi îndeplinească obiective financiare mai mari.

În afara veniturilor din activitatea de bază, CAR-ul obţine venituri economice din comisioanele PayPoint şi din chirii (în 2011, 673 lei, respectiv 30.475 lei). Serviciul PayPoint de plată a facturilor este oferit cu scopul de a uşura viaţa membrilor şi de a atrage noi membri. Chiriile provin din închirierea spaţiului excedentar din sediul principal al CAR Faur, achiziţionat cu câţiva ani în urmă.

CAR Faur îşi pregăteşte la sfârşitul fiecărui an, pe baza informaţiilor existente la sfârşitul lunii septembrie, planul de afaceri şi bugetul pe anul următor, în care stabileşte obiectivele de creştere pe număr de membri, fond social atras şi împrumuturi acordate, precum şi sumele pentru acordarea de ajutor de deces, coplată a serviciilor medicale, ajutoare nerambursabile pentru membri sau investiţiile pentru extinderea numărului de agenţii.

Implicarea în activităţi noi sau dezvoltarea activităţilor existente apar la sugestia membrilor care sunt în contact permanent cu CAR prin personalul de la ghişeu sau cu ocazia adunărilor generale sau a altor activităţi ale CAR (precum tombola organizată toamna). Deciziile privind implicarea se iau în Adunarea Generală, la recomandarea managementului instituţiei. În funcţie de tipul de activitate, se alocă sume din excedent (în cazul ajutorului de deces, a coplăţii pentru servicii medicale şi a ajutoarelor nerambursabile) sau se creează un fond de investiţii pentru deschiderea unei agenţii noi. Fiecare agenţie are de îndeplinit obiective proprii astfel încât să se poată susţine.

Contabilitatea CAR-urilor este cea obişnuită pentru ONG-uri. CAR Faur foloseşte o soluţie informatică numită WizCAR care îi permite să ţină evidenţa membrilor, precum şi a depunerilor la fondul social şi a împrumuturilor, care furnizează date, soluţii informatice de comunicare cu membrii şi între agenţii (OPM), calculează indicatori financiari autodefiniţi şi generează situaţiile financiare legale.

Conform Legii 122/1996, CAR-urile nu plătesc impozite pentru activitatea de bază, cea de întrajutorare a membrilor prin acordarea de împrumuturi, şi nici pentru dobânda acordată pentru fondul social.

CAR Faur se autofinanţează acoperindu-şi cheltuielile de funcţionare din diferenţa dintre dobânda încasată pentru împrumuturi şi cea plătită pentru fondul social al membrilor, precum şi din plasarea capitalului instituţional (format din capital social şi rezerve – fonduri cu costuri zero aflate la dispoziţia casei până în momentul dizolvării sau lichidării, când se transferă unei alte case după plata datoriilor).

Puncte forte	**Puncte slabe**
– management performant ; – istoric ; – renume ; – păstrarea şi promovarea valorilor CAR ; – educarea membrilor.	– asimilarea CAR-ului cu un model învechit de finanţare a nevoilor ; – insuficienta extindere a reţelei de agenţii.

Oportunităţi	Ameninţări
– criza financiară care a făcut ca băncile să-şi înăsprească condiţiile de creditare şi să limiteze volumul creditelor ; – nevoia de educaţie financiară ; – nevoia unui nou sistem financiar care să nu mai „jecmănească” oamenii.	– legislaţia în continuă schimbare şi presiunile puse de UNCARSR în vederea schimbării legii pentru aducerea tuturor caselor sub conducerea ei ; – apariţia unor norme noi impuse de BNR pentru protejarea cotei de piaţă a băncilor (chiar dacă, în acest moment, CAR-urile ocupă doar 1-2% din piaţă) ; – schimbarea normelor de impozitare.

CAR Faur este o casă de ajutor reciproc care a supravieţuit, a făcut cu succes trecerea de la modelul tradiţional la modelul modern şi poate fi un model de bună practică şi furnizor de soluţii la problemele cu care se confruntă casele de ajutor reciproc ale salariaţilor în această perioadă.

9. Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Omenia

Gabriel Stănilă, Corneliu Ionescu

Asociaţia Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Omenia a luat fiinţă în 1952, sub această formă, cu respectarea prevederilor Decretului 204/1951. Până în 1973, CARP Omenia a avut la bază forma de organizare „asociaţie", apoi, după apariţia Legii 13/1972, s-a renunţat la această titulatură în favoarea celei de Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Nr. 6 Bucureşti. Vreme de 16 ani guvernul comunist a controlat activitatea CARP-urilor, prin intermediul Legii 13/1972. În 1994 guvernul a renunţat la activitatea de controlare a CARP-urilor, iar în această situaţie, Adunarea Generală din 1997 a hotărât constituirea Asociaţiei Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Omenia ca persoană juridică. De la înfiinţare, CARP Omenia este înscrisă în Registrul Asociaţiilor şi fundaţiilor şi în registrul Băncii Naţionale a României, deţinând şi titulatura de instituţie financiară nebancară (IFN). În prezent asociaţia are peste 30.000 de membri, pensionari şi membri de familie ai acestora fără venituri.

Conform statutului, CARP Omenia nu este plătitoare de impozit pe profit deoarece, la nivel teoretic, asociaţia nu a fost înregistrată ca entitate generatoare de profit. Din punct de vedere fiscal, CARP Omenia se supune prevederilor Legii 540/2002, care specifică în cazul acestor entităţi faptul că încasările sunt scutite de impozit.

> Din punct de vedere al legii de organizare şi funcţionare, este prevăzut ca aceste încasări să constituie venituri neimpozabile ale casei. Aşa s-a moştenit, aşa s-a perpetuat. (reprezentant CARP)

La nivel contabil, există o diferenţiere foarte clară între încasările din cotizaţii şi cele din împrumuturi, la fel cum există şi evidenţa clară a tuturor sumelor care intră sau ies din circuitul contabil şi în ce scop sunt folosite.

Cotizaţia unui membru cuprinde două părţi, şi anume : fondul de împrumut al membrului şi fondul social. Fondul social este în valoare de 3 lei, din care 30% este destinat programelor sociale, iar restul se constituie în fondul social care va fi restituit familiei în cazul decesului membrului cotizant (ajutorul de deces).

> Ca forme de venit, depăşim cu mult cei 15.000 de lei, nu se pune problema. Deci acestea sunt cele două fonduri. E fondul social, cu contribuţia de 3 lei pe lună. Înainte a fost 2 lei. Înainte şi mai mică. S-ar putea să se mărească, să se facă 5 lei. Acest fond social se foloseşte o treime pentru ajutoare sociale. Dăm pachete cu alimente, dăm diverse alte ajutoare nerambursabile. (reprezentant CARP)

Din punct de vedere strict economic, o entitate care desfăşoară activităţi aducătoare de venituri trebuie impozitată. În cazul CARP-urilor, situaţia se schimbă, deoarece aceste

activităţi aduc venituri, însă nu sunt axate către şi nici nu generează profit. O mare parte din activităţile economice ale CARP Omenia produc pierderi, în sensul că nu acoperă toate cheltuielile unei bune funcţionări. Activitatea de creditare a membrilor aduce însă acel surplus care este investit în această direcţie, situaţie în care entitatea poate funcţiona în parametri normali.

> N-am cum să-mi acopăr costurile. La frizerie, de exemplu, se ia 5 lei pe un tuns. Am salariul lui pe lună. Câte tunsuri ar putea să-mi acopere numai salariul ? Nu e pe bandă rulantă aici. Poate tunde 2-3 oameni pe zi, să spun. N-am cum să-mi acopăr cheltuielile. Şi, dacă ar fi să separ, eu nu am separat energia electrică. Utilităţile sunt pe asociaţie. Teoretic, la frizerie să spun că intră numai materialele pe care le achiziţionez eu din când în când, când i se termină fixativul, sau un şampon, sau o lamă de ras, şi salariul frizerului. (reprezentant CARP)

9.1. Misiunea socială

Misiunea socială a unei entităţi devine vizibilă pornind de la prevederile Statutului şi terminând cu aplicarea propriu-zisă a acestora. Statutele reprezintă normele scrise care orientează activitatea unei case de ajutor reciproc a pensionarilor. În cazul CARP Omenia există un document care precizează clar activităţile şi scopul entităţii, *Declaraţia de principii*. Conform acestui document, CARP Omenia îşi propune să satisfacă în mod real nevoile membrilor săi, să ofere membrilor protecţie socială şi să colaboreze cu toate instituţiile pentru atingerea acestor deziderate.

Activităţile sociale pot fi împărţite în două direcţii distincte : ajutoare şi servicii oferite membrilor. Ajutoarele (prestaţii) sunt acordate membrilor care au venituri mici sau care la un moment dat traversează o perioadă dificilă : intervenţii chirurgicale, tratamente sau achiziţionarea de ochelari. Alături de aceste momente dificile, există ajutoarele acordate iarna pentru încălzire sau achiziţionarea de lemne de foc, astfel încât să fie posibilă depăşirea acestor situaţii grele pentru membri.

Serviciile sociale sunt oferite tuturor membrilor, prin facilităţile existente la nivelul CARP Omenia. Astfel, există cabinete medicale, frizerie şi coafor, atelier de cizmărie, croitorie, ateliere de reparaţii diverse. Aceste activităţi sunt efectuate cu costuri subvenţionate de CARP, astfel încât să fie accesibile membrilor.

9.2. Distribuția profitului/excedentului

CARP Omenia este o organizaţie neguvernamentală non-profit care are drept scop întrajutorarea membrilor. Excedentul realizat din activităţile efectuate se distribuie conform hotărârii Adunării Generale a reprezentanţilor pentru fondul de rezervă, care să asigure sustenabilitatea organizaţiei, şi pentru finanţarea serviciilor sociale. Serviciile sociale oferite de asociaţie joacă un rol din ce în ce mai important în viaţa membrilor pe măsură ce implicarea statului scade.

9.3. Activități ale CARP Omenia

Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Omenia a fost înfiinţată cu scopul declarat de „întrajutorare mutuală şi de protecţie socială a membrilor săi” (Declaraţia de principii a CARP Omenia). Clienţii CARP Omenia sunt membrii acesteia, ei având acces atât la finanţare/creditare, cât şi la produsele şi serviciile oferite de entitate. Magazinele deschise la sediul CARP Omenia (magazinul Social şi magazinul Hofigal) comercializează la preţuri mici produse de bază, fără a avea adaos comercial sau alte costuri incluse (transport, chirie, utilităţi, salarii). Produsele comercializate aici sunt vândute la preţul de achiziţie, restul costurilor fiind subvenţionate de CARP, pentru a satisface nevoile membrilor. Ca şi segmentare a pieţei în ceea ce priveşte clienţii, aceştia provin în exclusivitate dintre pensionari şi membrii de familie ai acestora.

Activitatea principală a unui CARP este aceea de acordare de împrumuturi membrilor din fondul social constituit de aceştia. Pe lângă această activitate şi din excedentul realizat din efectuarea ei s-au dezvoltat o serie de servicii sociale şi activităţi economice menite a creşte nivelul de trai al membrilor. Serviciile/activităţile economice s-au înfiinţat pe baza cererilor membrilor şi au ca obiectiv principal creşterea bunăstării membrilor şi nu realizarea de profit. Multe dintre ele nici nu reuşesc să-şi acopere cheltuielile din veniturile realizate, fiind susţinute din excedentul din activităţile de creditare. Contabilitatea se realizează pe centre de costuri.

Acordarea de împrumuturi este activitatea de bază a CARP. Împrumuturile sunt acordate din fondul social constituit pe baza depunerilor de cotizaţii de către membri. Valoarea împrumuturilor oferite este determinată de valoarea cotizaţiei depuse de fiecare membru la fondul social. Scopul principal al acordării de împrumuturi este întrajutorarea reciprocă a membrilor. Marea majoritate a sumelor încasate din dobânzi sunt folosite pentru subvenţionarea activităţilor de asistenţă socială şi a compensării parţiale a serviciilor cu tarif redus. Membrilor li se acordă împrumuturi cu rambursare între 6 şi maxim 24 rate lunare consecutive, practicând o dobândă efectivă de 14% pe an, care se reţine, de regulă, anticipat. Pentru împrumuturi cu dobânda achitată eşalonat, aceasta este mai mare. Pentru contractarea unui împrumut de până la 1.000 de lei, cotizaţia trebuie să fie de 1/4 din suma solicitată, iar pentru fiecare fracţiune de 750 de lei din împrumut este necesar câte un girant, din care cel puţin unul să fie pensionar. Pentru împrumuturi mai mari de 1.000 de lei, cotizaţia trebuie să fie de 1/3 din suma solicitată, iar pentru fiecare fracţiune de 750 de lei din împrumut este necesar câte un girant, de preferinţă pensionari. Se acordă împrumuturi de două până la patru ori mai mari decât fondul social al membrului. Se acordă în medie 1.400-1.500 împrumuturi lunar. 70% dintre acestea au valoarea de până în 1.000 de lei.

Activităţile economice de tipul atelierelor, magazinelor etc. nu sunt gândite pentru obţinerea de profit. De altfel, situaţiile financiare arată rezultat 0 la activităţile economice.

9.4. Tipuri de produse/servicii

A. Ajutoare rambursabile şi nerambursabile

1. Ajutoare rambursabile (împrumuturile)

Acestea constituie activitatea principală de ajutor reciproc pe care o desfăşoară asociaţiile de tip CARP.

2. Ajutoare nerambursabile

În funcţie de excedentul anului anterior se acordă şi ajutoare nerambursabile pentru membrii aflaţi în dificultate. Acestea pot fi : ajutoare pentru tratamente la băi sau spitalizare (50 de lei) ; ajutor social (50 de lei) ; pâine gratuită ; subvenţionarea parţială sau totală a contravalorii pentru excursii, pelerinaje, bilete la spectacole, ajutor de deces (se acordă familiei decedatului, iar cuantumul se stabileşte în funcţie de vechimea în asociaţie).

B. Servicii sociale şi de petrecere a timpului liber

CARP Omenia deţine mai multe tipuri de centre : Club, Bibliotecă, Centru de zi, Casă de odihnă la Pucioasa. Asociaţia este acreditată în oferirea de servicii sociale pentru pensionari, pentru serviciul social de asistenţă socială şi medicală la domiciliu pentru persoanele de vârsta a treia nedeplasabile sau greu deplasabile. În acest moment, în România există doar două case de ajutor reciproc ale pensionarilor care sunt acreditate în oferirea de servicii sociale : CARP Omenia şi CARP Deva.

C. Cabinete Medicale

Prin cabinetele medicale de medicină de familie, medicină dentară şi geriatrie-gerontologie se asigură consultaţii şi evaluare gratuită a afecţiunilor medicale prin spirometrie, audiometrie, osteodensitometrie, investigaţii primare de laborator etc.

D. Ateliere

La sediul CARP există mai multe spaţii în care se prestează servicii de frizerie, coafură, reparaţii încălţăminte, îmbrăcăminte, aparatură electronică şi electrocasnică, instalaţii electrice şi sanitare, lucrări de lăcătuşerie şi tâmplărie. O parte din aceste servicii se execută la domiciliul beneficiarului. Organizaţia oferă şi servicii funerare.

E. Activităţi culturale şi educative

Activităţile culturale constau în primul rând în organizarea de excursii la obiective turistice şi lăcaşe de cult, participări la spectacole şi alte activităţi artistice. Costurile acestora sunt suportate parţial de către CARP. În ceea ce priveşte activităţile cultural-artistice, membrii pot participa la cenacluri literare, campionate de şah şi table, scenete, recitaluri etc.

F. Puncte de desfacere. Alte servicii şi comerţ cu amănuntul – CARP Omenia are deschis un magazin social pentru distribuirea alimentelor de bază, trei puncte de distribuţie a laptelui proaspăt şi un magazin Hofigal pentru distribuţia de produse naturiste la preţ de aprovizionare, fără adaos comercial.

9.5. Cadrul legal

9.5.1. Cadrul legal din domeniu – evoluția şi impactul asupra organizației

Legislaţia în ceea ce priveşte casele de ajutor reciproc ale pensionarilor este formată din Legea 540/2002 şi Legea 502/2004, la care se adaugă OUG 26/2000. În opinia reprezentanţilor CARP Omenia, legea de bază a caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor este Legea 540/2002, coroborată cu prevederile OUG 26/2000 privind asociaţiile şi fundaţiile.

> Pentru noi, cadrul de funcţionare, ca şi CARP, există. Noi avem două documente de bază, de funcţionare. Este legea 540 şi OUG 26, în baza cărora ne desfăşurăm activitatea. Mai avem un al treilea document, noi suntem înregistraţi la Banca Naţională ca instituţie financiară nebancară. Suntem înregistraţi în registru, dar nu suntem ca IFN. Suntem în Registrul Băncii Naţionale, că eram obligaţi, dar nu suntem instituţie financiară. (reprezentant CARP Omenia)

Conform normelor BNR, o casă de ajutor reciproc, fie a salariaţilor, fie a pensionarilor, are obligaţia de a se înscrie în registrul instituţiilor financiare nebancare. CARP Omenia desfăşoară activităţi financiare (partea de creditare a membrilor) însă nu este instituţie financiară nebancară, cu toate că a existat posibilitatea transformării în IFN.

Modificarea şi completarea cadrului legislativ au avut ca efect o diversificare a activităţilor, urmată de mărirea numărului de servicii oferite membrilor. Astfel, prin Legea 502/2004, CARP-urile au dobândit dreptul de a furniza legal servicii medicale (apariţia cabinetelor medicale la sediile CARP-urilor) membrilor şi de a angaja personal de specialitate (medici şi asistenţi medicali). Cadrul legislativ este privit ca foarte coerent, chiar dacă nu există facilităţi fiscale pentru CARP-uri.

9.5.2. Oportunități/amenințări asupra activității organizației

Perioadele de criză economică constituie pentru entităţile din sectorul economiei sociale un moment de dezvoltare a activităţii, deoarece problemele sociale se accentuează, nevoile cresc, iar răspunsul acestor entităţi sub formă de soluţii devine o necesitate. Problematica persoanelor vârstnice, mai ales în perioadele de criză economică, devine acută atât prin perspectiva veniturilor, cât şi prin cea a nevoilor acestui grup vulnerabil. Această idee se reflectă în evoluţia numărului de împrumuturi de valoare mai mică (sub 1.000 de lei) în ultimele luni.

> La noi ce a crescut este volumul împrumuturilor. Crescând numărul de membri, automat a crescut şi numărul de împrumuturi. Au scăzut ca valoare, în sensul că au făcut mult mai mulţi împrumuturi, dar la sume mai mici. Criza asta i-o omorât. Şi cheltuieli la întreţinere, şi medicamente, şi intervenţii medicale. Plus că avem mulţi membri de la ţară, unde e nevoie de lemne, însămânţat, arat. (reprezentant CARP Omenia)

Numărul membrilor CARP Omenia a crescut, numărul împrumuturilor a cunoscut o perioadă ascendentă, însă valoarea acestor împrumuturi se află pe o traiectorie descendentă.

La nivel de casă de ajutor reciproc a pensionarilor există o situaţie actualizată lunar în care se urmăreşte atât evoluţia membrilor, cât şi a veniturilor/cheltuielilor, pentru a se putea ajusta, dacă este necesar, strategia pentru anul în curs. La nivelul anului 2011, de exemplu, creşterea netă a numărului de membri a fost de 3.000 de persoane.

> Criza ne-a adus din ce în ce mai mulţi membri. Ca să vă dau un exemplu, anul trecut am ajuns de la mai puţin de 29.000, la 32.000 de membri. Am avut o creştere efectivă de 3.000 şi un pic de membri. Intrări au fost 5.000 aproape. Cu ieşiri, decese, retrageri, efectiv 3.000 de membri au rămas curaţi ca lacrima, cum se zice. 3.000 de membri noi, rămaşi efectiv, că ei au fost mai mulţi care s-au înscris. Dar dând pierderile deoparte, creşterea a fost de peste 10%. (reprezentant CARP Omenia)

9.6. Implicarea în rețele

CARP Omenia face parte din Federaţia Omenia, formată din 139 de asociaţii de tip CARP şi care cumulează un total de aproximativ 1.400.000 de membri. O prioritate pentru asociaţie este întărirea legăturilor cu alte organizaţii ale pensionarilor. Organizaţia colaborează cu Ministerul Muncii, Familiei şi Protecţiei Sociale, cu Fundaţia United Way România, cu Asociaţia Naţională pentru Protecţia Consumatorilor şi Promovarea Programelor şi Strategiilor din România, Filiala de Cruce Roşie a Sectorului 5, Fundaţia Principesa Margareta a României, Fundaţia Mereu Aproape, Primăria Sectorului 5, Fundaţia Crucea Alb-Galbenă, CMA Laboratoare – Pajura.

9.7. Conducere

Organele de conducere ale CARP Omenia sunt formate din Comisia de cenzori, Consiliul Director şi Preşedinte. Membrii aleşi în structurile de conducere sunt salariaţi pe toată perioada mandatului. În cazul în care unul dintre membrii Consiliului Director demisionează sau decedează, locul acestuia rămâne vacant până la terminarea mandatului.

Adunarea Generală a membrilor CARP Omenia este compusă din 106 reprezentanţi ai membrilor, respectându-se principiul reprezentativităţii. Prin statut, un delegat reprezintă 300 de membri în cadrul Adunării Generale, iar numărul minim de delegaţi care trebuie să fie prezenţi şi să voteze pentru ca deciziile Adunării să îşi producă efectul este de jumătate plus unu din numărul total de delegaţi, ceea ce înseamnă 54 de persoane.

> Avem organe democratice de conducere, avem Adunare Generală, avem Adunarea Reprezentanţilor, avem Consiliul Director. O dată la cinci ani se alege preşedintele şi Consiliul Director şi Comisia de cenzori. La anul, în primăvară, vom avea Adunarea Generală cu alegeri. (reprezentant CARP Omenia)

Consiliul Director este format din cinci membri (preşedinte şi patru consilieri), aleşi pentru un mandat de cinci ani, acelaşi mandat pe care îl are şi Comisia de cenzori, dar şi Preşedintele. Ideea de bază a acestui mandat egal pentru toată structura de conducere

este aceea de a avea o echipă de conducere care să poată implementa şi gestiona activitatea, în dauna unor structuri cu un mandat redus. Avantajul unei astfel de organizări este perioada de timp în care poate fi creată o strategie, perioada de implementare şi perioada suficientă de timp pentru a corecta strategia şi a o implementa astfel încât să se obţină rezultatele previzionate.

> Teoretic sunt cinci. Practic, avem acum un membru care şi-a dat demisia, şi lucrăm cu patru – preşedintele, plus trei consilieri. Dar n-am mai organizat alegeri pentru un alt consilier şi din cauza costurilor. În afară de Consiliul Director, avem şi o Comisie de cenzori, formată din trei cenzori – pensionari, membri ai asociaţiei, oameni de meserie, toţi calificaţi, cu state vechi. Acestea sunt organe alese. Restul sunt de execuţie. (reprezentant CARP Omenia)

Organele de conducere sunt formate din membri salariaţi, cu excepţia Consiliului Director şi a membrilor Comisiei de cenzori. Conform Statutului, cenzorii şi consilierii primesc indemnizaţie pe toată perioada desfăşurării mandatului.

> Cu excepţia consilierilor şi a cenzorilor, toţi sunt salariaţi. Cenzorii şi consilierii nu au salarii, au indemnizaţie. (reprezentant CARP Omenia)

Raportarea are loc lunar, în faţa Preşedintelui şi a Comisiei de cenzori, şi anual în faţa Adunării Generale (Adunarea reprezentanţilor). În fiecare dintre aceste întâlniri sunt prezentate rapoartele pe perioada anterioară (lună sau an) şi se trasează măsurile pentru perioada următoare. În cazul raportării către Adunarea Generală, este întocmit şi prezentat în vederea aprobării bugetul pentru anul următor. Acest buget poate suferi modificări, în funcţie de situaţia CARP-ului la un anumit moment dat şi a nevoilor/necesităţilor identificate.

9.8. Întreprinderea socială în contextul comunităţii şi al organizaţiei

Casa de ajutor reciproc a pensionarilor este, prin lege şi statut, înfiinţată cu scopul de întrajutorare a membrilor, deci nu există obiective de afaceri sau economice. Obiectivul social este prioritar în ceea ce priveşte activitatea CARP Omenia, activităţile generatoare de venituri sunt mijloace care sprijină realizarea acestui scop.

În momentul în care o persoană devine membru al CARP Omenia, din momentul dobândirii acestei calităţi primeşte aceleaşi drepturi pe care le au şi ceilalţi. La nivelul începutului de an 2012, în evidenţele CARP Omenia figurau aproximativ 32.000 de membri. Această cifră cunoaşte modificări lunare, pe de o parte datorită părăsirii organizaţiei (ieşire sau deces), pe de altă parte datorită intrărilor (membri noi înscrişi). Creşterea brută la nivelul anului 2012 a fost de 5.000 de membri, însă creşterea netă a fost de 3.000 de noi membri.

CARP Omenia nu acordă, conform statutului, dividende sau dobânzi sau părţi sociale, deşi se admite existenţa unor propuneri în acest sens. Adunarea Generală a decis ca, cel puţin în anul 2012, să fie aplicate aceleaşi norme ca şi până acum, iar una dintre norme este cea care precizează clar că nu se acordă dividende sau bonificaţii pentru sumele depuse de membri.

> Tot în acea şedinţă lunară se întâmplă lucrurile. Dacă este nevoie, se mai scade un pic dobânda. Comitetul Director, Comisia de cenzori şi şefii de servicii financiare. Dânşii ştiu exact, din analiza pe care au făcut-o la situaţiile acelea de care vă spuneam că se fac lunar, cum stau cu finanţele, cum stau cu decesele, cu înscrierile, cu retragerile. Şi atunci ştiu dacă este cazul să se umble sau nu la cifre. (reprezentant CARP Omenia)

9.9. Resurse umane

În cadrul organizaţiei există un set de reguli pentru colaboratori, reguli care stipulează că, înainte de a deveni salariat, orice colaborator va trece printr-un stagiu de voluntariat. După perioada de voluntariat, în funcţie de nevoile organizaţiei, o parte dintre voluntari sunt angajaţi.

Tip de personal	Număr în 2011
Personal angajat cu normă întreagă	55
Personal angajat cu jumătate de normă	66
Voluntari – în mod curent	Peste 30

Şefii de sucursală reprezintă cel mai bun exemplu de angajaţi care au trecut prin perioada de voluntariat. Această perioadă înseamnă, pentru şefii de sucursală, o perioadă în care se acomodează cu cerinţele organizaţiei, cu mediul şi cu sarcinile, apoi cu problemele membrilor. Prezenţa acestora în comunitate, relaţia directă cu oamenii le redă imaginea exactă asupra membrilor şi le facilitează înţelegerea problemelor cu care aceştia se confruntă.

> Şefii aceia de sucursală, ca să devină angajaţii noştri, trebuie să îndeplinească nişte condiţii. Şi una dintre condiţii este să aibă o perioadă de voluntariat. După ce depăşeşte perioada de voluntariat, dacă este interesat, îl putem şi angaja. Că devine deja un om de încredere. Pe perioada cât ei sunt voluntari, nu beneficiază de salarii. Nu beneficiază decât de decontările de transport, cazare, când fac deplasări ; de exemplu, au fost la Timişoara la ONG Fest. Sunt nişte costuri pe care trebuie să le suportăm. Şi le-am mai dat, la cei care au îndeplinit condiţiile de venituri mici, câte un pachet cu alimente. I-am mai pus pe listele de ajutoare. (reprezentant CARP Omenia)

9.10. Managementul activităţii economice

Pentru o conducere cât mai eficientă şi care să asigure atingerea obiectivelor propuse prin strategia multianuală şi planul de acţiune anual, managementul foloseşte mai mulţi indicatori : o serie de indicatori economici pentru măsurarea eficienţei activităţii şi o serie de indicatori sociali pentru a măsura impactul social al activităţii proprii asupra vieţii membrilor.

Indicatori economici :

- Situaţia debitorilor în curs de urmărire – pentru împrumuturile acordate ;
- Valorile coeficientului de risc ;

- Diferenţa între disponibilităţi şi riscuri ;
- Dinamica lunară a ponderii procentuale a salariilor şi a contribuţiei unităţii în totalul veniturilor ;
- Evoluţia comparativă a încasărilor şi plăţilor ;
- Creşterea netă anuală ;
- Bonitate financiară ;
- Solvabilitate ;
- Valoarea excedentului reinvestit în programele sociale ;
- Ponderea ajutoarelor financiare acordate în totalul cheltuielilor ;
- Costul serviciilor medicale acordate în totalul cheltuielilor efectuate ;
- Costurile lunare/beneficiar asistat la domiciliu.

Indicatori sociali :

- Numărul de beneficiari ai serviciilor medicale ;
- Numărul de ajutoare financiare acordate într-o lună ;
- Numărul de beneficiari ai serviciilor dezvoltate în cadrul atelierelor de reparaţii, coafor, frizerie, coafor, croitorie ;
- Numărul de activităţi noi la care participă persoanele vârstnice ;
- Numărul beneficiarilor asistaţi la domiciliu ;
- Numărul de beneficiari implicaţi în activităţile de socializare ca procent din totalul beneficiarilor de servicii sociale dintr-o lună.

Observăm o creştere a activului în cei trei ani analizaţi, din cauza crizei economice şi a înrăutăţirii condiţiilor de trai ale persoanelor vârstnice, tot mai mulţi pensionari fiind forţaţi să se adreseze CARP pentru a putea face faţă cheltuielilor zilnice.

Accentul în CARP Omenia începe să se mute din zona de împrumuturi spre zona de servicii sociale sub presiunea nevoilor membrilor, după cum vedem din evoluţia descendentă a excedentului. Totuşi, managementul prudent, urmărind în acelaşi timp atât satisfacerea nevoilor membrilor, cât şi stabilitatea instituţiei, a condus la creşterea valorii nete a averii instituţiei, dar şi a capitalurilor proprii, bani care pot fi folosiţi fără costuri pentru a produce venituri care să acopere atât costurile de operare, cât şi costurile cu serviciile sociale din ce în ce mai cerute.

Tendinţa fondului social al membrilor este crescătoare. Numărul de membri a crescut semnificativ în ultima perioadă, ajungând la 30.000, iar faptul că fiecare membru este obligat să cotizeze cu 1% din pensie la fondul social şi necesitatea deţinerii de fond social pentru a putea accesa un împrumut au condus la creşteri ale fondului social. Un indicator social urmărit de conducerea CARP este cel al evoluţiei numărului de membri : număr de înscrişi minus număr de retraşi indică tendinţa crescătoare sau descrescătoare de afiliere la organizaţie.

Importantă de observat este schimbarea de mentalitate care face ca accentul să se deplaseze de la ajutarea familiei membrului decedat prin intermediul ajutorului de deces către ajutarea membrului încă în viaţă prin intermediul diverselor programe şi servicii sociale oferite, astfel încât acesta să se bucure de o viaţă mai lungă, mai activă şi mai împlinită după pensionare.

10. Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Vâlcea

Gabriel Stănilă, Corneliu Ionescu

Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Vâlcea a fost înfiinţată în anul 1954 la iniţiativa unui grup de 77 de persoane, membri fondatori. Activitatea acestei case de ajutor reciproc a demarat la 1.01.1955, de atunci numărul membrilor cotizanţi fiind în continuă creştere. La începutul anului 2012, CARP Vâlcea număra peste 30.000 de membri cotizanţi, majoritatea acestora fiind pensionari.

Spre deosebire de alte case de ajutor reciproc ale pensionarilor, prin statut, CARP Vâlcea acceptă ca membri numai pensionarii şi soţii/soţiile acestora – dacă aceste persoane sunt încadrate în muncă. Ceilalţi membri de familie – copii, nepoţi – nu pot deveni membri ai Casei.

Judeţul Vâlcea a beneficiat în perioada comunistă de un avantaj în ceea ce priveşte unităţile de producţie, având pe raza sa teritorială combinate chimice mari (Oltchim), de prelucrare a metalelor (Băbeni) sau unităţi de servicii : servicii hoteliere (Băile Olăneşti, Govora), staţiuni balneo-climaterice (Călimăneşti, Căciulata). Legislaţia în domeniul caselor de ajutor reciproc înainte de 1990 favoriza înscrierea în astfel de entităţi, iar o parte dintre membri au trecut după atingerea vârstei de pensionare la casele de ajutor reciproc ale pensionarilor.

La nivelul celor 89 de unităţi administrativ-teritoriale ale judeţului Vâlcea – două municipii (Râmnicu Vâlcea şi Drăgăşani), nouă oraşe şi 78 de comune, CARP Vâlcea are şapte filiale plasate atât la limitele de judeţ, cât şi în municipii şi staţiunile balneo-climaterice, pentru a putea veni în sprijinul membrilor săi.

Numărul pensionarilor din judeţul Vâlcea fiind destul de ridicat, 104.300 de pensionari din totalul de 432.375 de locuitori ai judeţului (aproximativ 24,1% din totalul populaţiei) şi nevoile acestei categorii de persoane destul de mari, Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Vâlcea a căutat să vină în sprijinul membrilor săi oferind servicii gratuite sau cu preţ redus.

Serviciile asigurate membrilor acoperă o gamă variată de nevoi : servicii medicale (stomatologie, radiologie), servicii de reparaţii (ateliere de croitorie şi cizmărie), servicii funerare. Serviciile de frizerie şi coafor sunt cele mai accesate de către membri, şi datorită tarifelor reduse (5 lei/tuns). Există însă şi servicii pentru care cererea este în scădere : reparaţii încălţăminte.

Facilităţile oferite membrilor sunt completate de o gamă diversificată de ajutoare : de tratament, pentru achiziţionarea de aparate auditive, ajutoare pentru lemne. Există, de asemenea, ajutorul de deces, acordat familiei membrului decedat, şi, în situaţia aceasta, CARP Vâlcea oferă şi servicii funerare familiei.

Misiunea socială a Casei de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Vâlcea se regăseşte în statutul adoptat de aceasta în Adunarea Generală din 29.03.2008. Prima variantă de statut, care prevedea că unul dintre scopurile CARP-ului este cel social, a fost aprobată în 17.11.1954, la înfiinţarea organizaţiei.

Articolul 1 fixează reperele în care îşi desfăşoară activitatea organizaţia, şi anume : caracterul organizaţiei, scopul acesteia şi serviciile pe care le oferă.

> Art. 1 – Casa de ajutor reciproc a pensionarilor este o organizaţie cu caracter civic, persoană juridică de drept privat cu caracter nepatrimonial, neguvernamental, apolitică, cu scop de caritate, de întrajutorare mutuală şi asistenţă socială. (Statut CARP Vâlcea)

Latura socială a CARP-ului este dezvoltată în articolul 3, care enumeră serviciile oferite membrilor, având drept scop „sprijinirea materială a membrilor”.

> Art. 3 – CARP Vâlcea, organizaţie nonprofit, are caracter social, umanitar, filantropic de binefacere, urmărind sprijinirea materială a membrilor săi prin :
> – acordarea de împrumuturi rambursabile
> – acordarea de ajutoare nerambursabile
> – acordarea de ajutoare de deces
> – prestarea – contra cost – cu preţuri minime a unor servicii realizate prin atelierele proprii organizate şi controlate de CARP. (Statut CARP Vâlcea)

În ceea ce priveşte casele de ajutor reciproc ale pensionarilor, este dificil de realizat o astfel de clasificare a produselor şi serviciilor. Ca şi în cazul unei entităţi financiare clasice, „produsul” principal este creditarea membrilor, deci creditul propriu-zis. Acest produs are drept costuri dobânda, deci produsul final este format din două părţi distincte : capitalul împrumutat şi dobânda percepută. În momentul în care discutăm despre serviciile oferite membrilor, apar şi categorii de servicii care presupun vânzarea, însă nu comerţul ca act principal, ci comercializarea unui produs la un preţ subvenţionat pentru membri. Activitatea comercială există astfel în cadrul unui CARP, dar aceasta reprezintă un mijloc de întrajutorare a membrilor şi nu unul de obţinere de profit (orientarea către profit din activităţi economice este o caracteristică a societăţilor comerciale).

Contacte la nivel instituţional există la nivel local : participarea la forumul de dialog civic organizat de Primăria Râmnicu Vâlcea şi Consiliul judeţean Vâlcea. Rolul acestui forum este acela de a lua la cunoştinţă şi de a rezolva problemele locuitorilor judeţului. Problemele pensionarilor nu au găsit rezolvare, ci doar au ajuns la cunoştinţa reprezentanţilor autorităţilor publice locale.

> Ce se întâmplă, suntem chiar marginalizaţi, că am şi zis-o undeva că mă simt, că eu personal mă simt marginalizat ; de ce ? Pentru că ei n-au mai venit aici, pentru că au văzut că avem nişte iniţiative proprii care prind rod şi… Nu a venit nici un parlamentar, nimic la noi, dar ajutor ? (reprezentant CARP Vâlcea)

10.1. Cadrul legal

Legislaţia românească în ceea ce priveşte casele de ajutor reciproc (CAR) şi CAR ale pensionarilor (CARP) îşi are izvorul în perioada interbelică, iar apariţia ei este influenţată de schimbările apărute atât la începutul secolului XX, cât şi după Primul Război Mondial. Prima lege care reglementa statutul entităţilor din sectorul neguvernamental şi care rezolva practic situaţia juridică a acestor entităţi a fost *Legea 21/1924*, însoţită de regulamentul de aplicare.

Următorul reper în constituirea cadrului legislativ al CARP este reprezentat de Decretul 204/1951, care prevedea constituirea caselor de ajutor reciproc ale pensionarilor din sistemul asigurărilor de stat. Comunismul instaurat în România în 1948 a copiat modelul sovietic de integrare a persoanelor în muncă, în cooperative şi în sistemul de stat, astfel încât statul să fie singurul furnizor de bunuri şi servicii pentru locuitori. Tipul sovietic de organizare a funcţionat ca şi model în România până în 1972, când intră în vigoare Legea 13/1972 privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor. Această lege constituie punctul de start al unei organizări care va domina România până în decembrie 1989 şi după această perioadă în ceea ce priveşte serviciile acordate vârstnicilor.

Legea 13/1972 descrie titulatura CARP, descrie calitatea de membru al unei CARP şi cine poate întemeia o astfel de organizaţie, cine poate fi membru şi care sunt condiţiile pentru a deveni membru al unei astfel de organizaţii. Principiul libertăţii de asociere apare doar formal în cadrul acestei legi, în cadrul articolului 1, alin. 1 : „Pensionarii de orice categorie, indiferent de sistemul de asigurări sociale şi pensii căruia îi aparţin, precum şi beneficiarii de ajutor social se pot asocia în case de ajutor social ale pensionarilor, denumite prescurtat CARP”.

În ceea ce priveşte CARP-urile, prevederile legale pentru această lege au rămas în vigoare până în 2002, odată cu apariţia Legii 540. Legea 540/2002 abrogă o parte din prevederile Legii 13/1972, dar păstrează o parte importantă din aceasta, pe care o completează pentru a ajunge la nivelul legislaţiei din anii 2000.

Legea 540/2002 este prima lege a CARP de după 1990, modificând o parte a Legii 13/1972 şi completând legislaţia românească în vigoare. Această lege este primul act juridic care introduce din punctul de vedere al legiuitorului conceptul de „întrajutorare mutuală” :

„Art. 1. Casele de ajutor reciproc ale pensionarilor sunt organizaţii cu caracter civic, persoane juridice de drept privat cu caracter nepatrimonial, neguvernamentale, apolitice, cu scop de caritate, de întrajutorare mutuală şi de asistenţă socială”.

Modificările de formă faţă de Legea 13/1972 se regăsesc în ceea ce priveşte *calitatea de membru* al CARP-urilor şi de constituirea unei astfel de organizaţii. Astfel, principiul liberei asocieri este enunţat prin perspectiva drepturilor garantate de Constituţia României, şi este prevăzut în articol distinct al Legii 540/2002 :

„Art. 4. Casele de ajutor reciproc ale pensionarilor se pot constitui prin exercitarea dreptului la liberă asociere a următoarelor categorii de persoane :

a) Pensionarii, indiferent de sistemul de asigurări sociale căruia îi aparţin ;
b) Beneficiarii de ajutor social ;
c) Membrii de familie – soţ, soţie, precum şi copiii majori incapabili de muncă, aflaţi în întreţinerea pensionarilor sau a beneficiarilor de ajutor social –, membri ai acelei case de ajutor social a pensionarilor”.

În ceea ce priveşte *scopul* pentru care este înfiinţat un CARP, Legea 540/2002 prevede că principalul scop este acela de întrajutorare şi de a oferi servicii sociale membrilor. Articolul 7 precizează că CARP-urile sprijină membrii prin „acordarea de împrumuturi rambursabile, ajutoare nerambursabile şi ajutoare pentru acoperirea cheltuielilor cu înmormântarea foştilor membri”.

De asemenea, în Legea 540/2002, se precizează şi faptul că CARP-urile pot desfăşura şi alte activităţi şi servicii decât cele enunţate prin scopul principal, iar aici intervine elementul de noutate al legii, deoarece aceasta cuprinde gama completă care poate fi oferită membrilor, atât servicii, cât şi activităţi : organizarea de activităţi culturale, artistice, turistice şi de agrement, prestarea unor servicii cu tarife reduse pentru membri, organizarea de magazine pentru desfacere de produse la preţuri de producţie, efectuarea de servicii funerare pentru membrii decedaţi etc.

Veniturile CARP constituie o altă secţiune a legii, fiind prevăzute la articolul 11, iar dintre acestea fac parte : cotizaţiile şi contribuţiile lunare, dobânzile provenite din plasarea sumelor disponibile în condiţii legale, venituri din prestări servicii, donaţii şi sponsorizări etc. Nu sunt prevăzute în mod direct în lege veniturile provenite din închirierea spaţiilor proprii.

Din aceste venituri enunţate mai sus, CARP-ul poate decide cumpărarea de spaţii, amenajarea unor spaţii pentru activităţile curente, achiziţia de mijloace fixe şi mobile în condiţiile legale în vigoare. De asemenea, consiliile locale şi Consiliul General al Municipiului Bucureşti sunt obligate să ofere spaţii CARP-urilor spre închiriere cu un tarif diminuat cu 75% faţă de preţul standard.

Legea 540/2002 se referă la casele de ajutor reciproc ale pensionarilor, cărora li se adresează direct. Datorită faptului că singura lege valabilă în ceea ce priveşte asociaţiile de pensionari era Legea 5/1952, în 2004 legiuitorul român a aprobat *Legea 502/2004*.

Membrii. Această lege stabileşte ca orice asociaţie de pensionari să poată fi constituită numai dacă are minimum 25 de membri, care pe baza înţelegerii să pună în comun contribuţia materială şi intelectuală pentru realizarea unor activităţi în interesul acestora (Legea 502/2004, art. 3, alin. 1). Prevederea aceasta vine să completeze Legea 540/2002 prin impunerea unui număr minim de membri în cadrul fiecărei asociaţii de pensionari, lucru care nu se întâmpla în Legea 540/2002, unde nu se prevede un număr minim de membri pentru constituire. De asemenea, art. 12 prevede faptul că asociaţia judeţeană a pensionarilor poate deschide filiale locale cu un număr minim de 20 de membri, organe de conducere proprii şi patrimoniu distinct.

Legea 502/2004 reglementează *modul de asociere a asociaţiilor de pensionari*, fixând un număr mai mare decât 10 pentru a se putea forma federaţiile asociaţiilor de pensionari. Conform articolului 19, alin. 2, federaţia de pensionari dobândeşte personalitate juridică proprie.

Fiecare federaţie de pensionari trebuie să aibă o structură de conducere. Această structură de conducere în cazul federaţiilor este formată din : congresul naţional, consiliul naţional, comitetul director, biroul permanent şi comisia de cenzori (art. 21).

În ceea ce priveşte folosirea termenului „naţional” în cadrul denumirii organizaţiilor de pensionari, Legea 502/2004 precizează că „sunt reprezentative la nivel naţional federaţiile care au în structura lor cel puţin 20 de organizaţii judeţene cu cel puţin 75.000 de membri cotizanţi. Aceste organizaţii sunt singurele în măsură să includă în denumirea lor cuvintele «naţional» şi «din România»” (art. 23).

Prin intermediul acestei legi, *veniturile* asociaţiilor de pensionari se constituie din : cotizaţiile membrilor, dobânzi şi dividende, dividendele societăţilor comerciale înfiinţate

de asociaţia pensionarilor, venituri din activităţi economice directe, donaţii sau sponsorizări, sume de la bugetul de stat (art. 28).

Se observă că diferenţa între veniturile CARP, conform Legii 540/2002, şi veniturile asociaţiilor de pensionari, conform Legii 502/2004, este realizată de „dividendele societăţilor comerciale înfiinţate de asociaţia pensionarilor”, care nu se găseşte în legea anterioară, restul rămânând însă neschimbat.

Conform *Legii 502/2004*, asociaţiile de pensionari pot înfiinţa societăţi comerciale pentru a putea desfăşura activităţi economice. Această prevedere adresează inclusiv sectorul CARP, deoarece, în termen larg, legea permite ca asociaţiile de pensionari să poată înfiinţa case de ajutor reciproc ale acestora, ţinând cont de celelalte prevederi legale care se impun.

Activitatea unei case de ajutor reciproc a pensionarilor poate fi analizată atât din punct de vedere economic, cât şi social. Din punct de vedere economic, latura de creditare oferă resurse pentru a desfăşura latura socială şi pentru a asigura un flux de numerar necesar pentru derularea în bune condiţii a activităţii zilnice a organizaţiei. Oportunităţile identificate de reprezentanţii CARP Vâlcea sunt legate de atragerea de noi membri, pe de o parte, şi de accesarea de finanţări pentru construcţia de cămine de bătrâni în zonă, pe de altă parte. O altă oportunitate este diversificarea serviciilor oferite membrilor şi a programelor sociale desfăşurate de entitate.

Ameninţările sunt prezente sub forma diminuării veniturilor organizaţiei şi a limitărilor legislative. Diminuarea veniturilor poate deveni o ameninţare în situaţia în care membrii care au obţinut împrumuturi nu mai pot plăti sumele datorate. Legislaţia existentă în acest moment în ceea ce priveşte problematica vârstei a treia este ambiguă şi permite multe interpretări. Un cadru legislativ coerent reprezintă o soluţie pentru dezvoltarea CARP-urilor.

10.2. Conducere

Cadrul legislativ prevede în cazul CARP existenţa unor structuri de conducere alese de membri şi respectarea unor principii de vot democratice. În cazul CARP Vâlcea, aceste structuri sunt :

- Adunarea Generală ;
- Comisia de cenzori ;
- Consiliul de conducere : preşedinte, vicepreşedinţi.

În afară de organele de conducere alese, organigrama cuprinde posturi pentru cei care lucrează direct cu publicul – casieri, contabil, contabil-şef, responsabil de filială (director filială) – şi posturile celor care activează în partea de oferire de servicii membrilor : cizmar, croitor, asistent medical, medic, instalator etc. Pentru o organizaţie de mărimea CARP Vâlcea (peste 30.000 de membri), există un număr de 30 de posturi plătite (în proporţie de 1 la 1.000 de membri). Prin decizia Adunării Generale, preşedintele, vicepreşedinţii, cenzorii şi şefii de filiale sunt salariaţi. Consiliul consultativ este alcătuit numai din voluntari, membri care nu sunt plătiţi pentru activitatea lor.

Raportarea rezultatelor obţinute de CARP este efectuată lunar, în faţa Comitetului director, şi anual, în cadrul Adunării Generale, conform statutului. În ceea ce priveşte

rezultatele lunare, trebuie menţionat că preşedintele CARP Vâlcea primeşte situaţia financiară şi situaţia membrilor la sfârşitul fiecărei săptămâni, astfel încât să poată prezenta la finalul fiecărei luni situaţia CARP Vâlcea în cadrul şedinţelor Consiliului director. Aceste date despre membri (membri noi, membri decedaţi, membri care au părăsit CARP din motive bine întemeiate, membri excluşi etc.) coroborate cu situaţia financiară (număr de împrumuturi acordate, valoare, număr de cotizaţii, împrumuturi restante/membri rău-platnici sau în imposibilitatea de a plăti, numărul şi tipul ajutoarelor acordate) reprezintă situaţia *de facto* a CARP la un moment dat.

> Lunar, conform statutului, noi avem şedinţa de Consiliu director la care, în care apreciem plecând de la indicatorul înscrişi până la cel de jos. Deci noi, lunar, facem această analiză, vă arătăm şi şedinţele de Consiliu director dacă vreţi. (reprezentant CARP Vâlcea)

> …aici la presă locală, uitaţi, chiar ăsta de vă dădui aici, ieri a fost, vineri a fost fata asta de la ziarul ăsta şi mi-a apărut ziarul… Da şi aici spune chiar, „valoarea totală a împrumuturilor a fost de 1.333.000, nivelul maxim de împrumut este de 3.500 şi au beneficiat de acesta suma de 27 de persoane”. Şi „au luat împrumuturi în valoare de 47.880, împrumutul mediu lunar de 1.100.000”, cam ce vă zisei eu dumneavoastră, deci nu le ţinem secrete. Că n-are rost, de ce… (reprezentant CARP*)*

10.3. Implicarea în rețele

Casa de Ajutor Reciproc a Pensionarilor Vâlcea nu este afiliată nici unei reţele naţionale sau internaţionale. În opinia reprezentanţilor acestei instituţii, CARP-ul a fost, este şi va rămâne o entitate independentă, care se susţine singură. Contacte către un parteneriat sau afiliere au existat, mai ales cu Federaţia Omenia, însă decizia Consiliului director al CARP Vâlcea a fost aceea de a rămâne o entitate independentă.

CARP Vâlcea este membru al Uniunii Generale a Pensionarilor din România (UGPR), filiala Vâlcea, încă de la înfiinţarea UGPR. Adunarea Generală a decis afilierea la acest organism pentru ca problemele pensionarilor vâlceni să poată fi mai uşor rezolvate. Ceea ce a contat în luarea acestei decizii a fost latura de reprezentare la nivel naţional a CARP Vâlcea. Avantajul entităţilor membre UGPR (asociaţii şi fundaţii axate pe problematica vârstei a treia, CARP-uri) este acela că există o reprezentare unitară în relaţia cu autorităţile statului. Alte avantaje nu există, cu excepţia accesului la materiale informative publicate de UGPR.

Rolul organizaţiilor-umbrelă este acela de a reprezenta interesele membrilor şi de a dezvolta relaţii cu instituţiile statului, pentru a putea asigura dialogul social şi a rezolva problemele pensionarilor. Izolat, un CARP nu are puterea de a schimba legislaţia sau mecanismele de aplicare, însă federaţiile sau uniunile CARP-urilor reprezintă un partener de discuţii pentru instituţiile statului. Astfel de organizaţii reprezintă interesele a milioane de pensionari (numai Federaţia OMENIA are peste 1.600.000 de membri), deci reprezintă o forţă la nivel naţional.

Un alt rol al organizaţiilor-umbrelă este acela de suport oferit membrilor, prin introducerea unui set de proceduri unitare, atât la nivel de management, cât şi la nivel financiar şi social. Beneficiul constă în accesul la informaţie şi sprijin din partea federaţiei/uniunii în ceea ce priveşte consultanţa, accesarea fondurilor europene şi dezvoltarea programelor sociale.

10.4. Managementul întreprinderii sociale

Casele de ajutor reciproc ale pensionarilor desfăşoară activităţi economice cu scopul de a satisface nevoile membrilor, nu cu scopul de a realiza profit. CARP Vâlcea oferă membrilor, prin magazinul propriu, produse la preţ redus (alimente), ceaiuri şi remedii naturiste prin magazinul Hofigal şi servicii la un preţ adaptat atât costurilor de producţie, cât şi puterii de cumpărare tot mai reduse a membrilor (frizerie-coafor, cabinete medicale, servicii funerare). Prin aceste două segmente (vânzarea de produse şi cea de servicii) putem afirma că CARP-ul desfăşoară activitate economică, dar activitate economică determinată de nevoile membrilor săi, identificate în întâlnirile dintre membri şi Consiliul director.

Conform legislaţiei în vigoare, fiecare casă de ajutor reciproc este obligată să îndeplinească anumite criterii, cum ar fi : prezenţa organelor de conducere alese de membri, a comisiei de cenzori şi a adunării generale a membrilor ca for superior care ia decizia asupra conducerii organizaţiei şi a strategiei pentru perioada următoare.

În cazul entităţilor care au un număr de membri de ordinul miilor, participarea la şedinţele Adunării Generale se face pe bază de reprezentativitate, 1 reprezentant la fiecare 100 sau 300 de membri. În cazul CARP Vâlcea, norma de reprezentare este de 1 la 300, având astfel peste 100 de reprezentanţi la fiecare adunare generală.

Activitatea principală a unui CARP este aceea de acordare de împrumuturi membrilor din fondul social constituit de aceştia. Pe lângă această activitate şi din excedentul realizat din efectuarea ei s-au dezvoltat o serie de servicii sociale şi activităţi economice menite să crească nivelul de trai al membrilor. Serviciile/activităţile economice s-au înfiinţat pe baza cererilor membrilor şi au ca obiectiv principal creşterea bunăstării acestora şi nu realizarea de profit. Multe dintre ele nici nu reuşesc să-şi acopere cheltuielile din veniturile realizate, fiind susţinute din excedentul din activităţile de creditare. Contabilitatea se realizează pe centre de costuri.

Raportare – transparenţă :

- Raportarea are loc lunar, în faţa preşedintelui şi a Comisiei de cenzori, şi anual, în faţa Adunării Generale (Adunarea reprezentanţilor). În fiecare dintre aceste întâlniri sunt prezentate rapoartele pe perioada anterioară (lună sau an) şi se trasează măsurile pentru perioada următoare. În cazul raportării către Adunarea Generală, este întocmit şi prezentat în vederea aprobării bugetul pentru anul următor. Acest buget poate suferi modificări, în funcţie de situaţia CARP-ului la un anumit moment şi a nevoilor/necesităţilor identificate.
- Se realizează şi raportarea datelor financiare către Ministerul Finanţelor Publice. Datele sunt publice.

Pentru o conducere cât mai eficientă şi care să asigure atingerea obiectivelor propuse prin strategia multianuală şi planul de acţiune anual, managementul foloseşte mai mulţi indicatori : o serie de indicatori economici pentru măsurarea eficienţei activităţii şi o serie de indicatori sociali pentru a măsura impactul social al activităţii proprii asupra vieţii membrilor :

Indicatori economici :

- Situaţia debitorilor în curs de urmărire – pentru împrumuturile acordate ;
- Diferenţa între disponibilităţi şi riscuri ;

- Evoluţia comparativă a încasărilor şi plăţilor ;
- Creşterea netă anuală ;
- Bonitate financiară ;
- Solvabilitate ;
- Valoarea excedentului reinvestit în programele sociale ;
- Ponderea ajutoarelor financiare acordate în totalul cheltuielilor.

Indicatori sociali :

- Numărul de beneficiari ai serviciilor sociale pe tip de ajutor acordat ;
- Numărul de ajutoare financiare acordate într-o lună ;
- Numărul de beneficiari ai serviciilor dezvoltate în cadrul atelierelor de frizerie, coafor ;
- Numărul de membri decedaţi într-o lună – acest indicator are impact direct asupra fondului de ajutor de deces şi asupra fondului social ;
- Numărul de membri participanţi la activităţile de socializare din cadrul clubului.

Observăm o creştere a activelor în ultimii doi ani, o veste aparent îmbucurătoare. Dacă luăm în considerare că marea majoritate a membrilor CARP-urilor sunt pensionari cu pensii foarte mici, acest fapt relevă o consecinţă a crizei economice şi anume sărăcirea pensionarilor şi nevoia acestora de a-şi acoperi nevoile de finanţare a traiului cu resurse financiare atrase. Cum ei nu prezintă interes pentru bănci (sunt *nebancabili*, pentru că au depăşit vârsta de pensionare), nu se pot îndrepta pentru obţinerea de resurse financiare decât către CARP, case de amanet, cămătari sau pot să vândă din obiectele acumulate în timpul vieţii (dacă există).

Din evoluţia fondului social al membrilor observăm creşterea atât a numărului de membri, cât şi a fondului social pe marginea evenimentelor descrise anterior. Un membru nu se poate împrumuta de la CARP dacă nu are constituit un fond social (care, de altfel, este şi sursa principală de acordare a împrumuturilor).

În tabelul 1 observăm creşterea valorii nete a organizaţiei (Total active minus datorii) şi a capitalurilor proprii (partea capitalizată a excedentului din anii anteriori), ceea ce denotă un management orientat către întărirea organizaţiei.

	2010	2011
Active imobiliare	7.732.469	8.928.800
Active circulante	3.624.469	4.903.229
Total active minus datorii	13.494.432	13.832.029
Capitaluri proprii	1.352.855	1.728.347
Excedent	613.445	748.879
Fondul social al membrilor	9.930.458	12.027682

Excedentul din anul 2011 înregistrează o creştere de 22 % faţă de anul 2010, şi, corelat cu preocuparea pentru creşterea capitalurilor proprii, arată că managementul Casei este mai interesat de întărirea acesteia decât de misiunea socială de sprijinire a membrilor.

Partea a V-a

Entitățile de economie socială din România. Obşti/composesorate – studiu de caz

11. Asociații forestiere – Obştea Viişoara

Monica Popa, Corneliu Ionescu

Atât structurile asociative din agricultură, cât şi cele din silvicultură au fost reglementate în proporţii variabile de instanţe etatiste. Însă cele silvice, în afara normelor formale, au şi o reglementare cutumiară care a fost transpusă în limitele cadrelor juridice.

Legea Fondului Funciar nu a avut ca obiect şi proprietăţile colective, de aceea procesul de reglementare a statutului acestora a fost de dată mai târzie, începând cu Legea 1/2000, denumită şi „legea Lupu", după numele iniţiatorului acesteia. Legea 247/2005 este în raporturi de complementaritate cu prima lege forestieră ; în urma aplicării acestora, pădurile au fost retrocedate obştilor de moşneni în devălmăşie, obştilor de moşneni în indiviziune, obştilor răzeşeşti nedivizate, composesoratelor, comunităţilor foste grănicereşti şi altor forme asociative existente înainte de 1848.

Localitatea Viişoara este situată în judeţul Vrancea, în apropierea comunei Vidra. Aceasta are în proprietate 3.000 hectare de pădure, cu păşune împădurită, de aceste terenuri forestiere beneficiind şi două cătune aparţinătoare, Bălan şi Cătun. În afară de sursele de venit obţinute din vânzarea lemnului, alte câştiguri sunt asigurate din zootehnie şi pomicultură.

Criteriile de atribuire a drepturilor asupra proprietăţii forestiere sunt înscrise în legislaţiile forestiere post-comuniste, toţi membrii cu vârsta peste 18 ani având drept de vot şi implicit acces la obiectul proprietăţii. Un metru cub de masă lemnoasă pentru construcţie este cantitatea strandard care îi revine fiecărei gospodării, în schimb, aşa cum reiese din interviuri, cu acordul Adunării Generale[1], se pot acorda până la cinci metri cubi pentru fiecare familie.

Asemenea altor instituţii cu caracter asociativ din agricultură, în domeniul silvic, obştile în devălmăşie, înfiinţate după Revoluţia din 1989, pot fi încadrate în categoria entităţilor de economie socială. Misiunea socială este una dintre trăsăturile esenţiale ale acestor instituţii, dar şi caracterul democratic al modelului de guvernare. În condiţii de monopol asupra deciziilor, aceste structuri nu ar funcţiona în beneficiul comunităţii, restrângerea votului ar face din obşte o entitate cu potenţial de câştig doar pentru o anumită categorie de indivizi, interesele comunităţii fiind astfel neglijate.

În general, unele dintre obiectivele pe care şi le propun obştile corespund principiilor modelului economiei sociale, mai ales dacă ne raportăm la beneficiile obţinute în virtutea statutului de membru ; putem observa că acestea nu sunt individuale, ci revin întregii comunităţi.

1. La aceasta trebuie să participe 50% + 1 din numărul de membri pentru a putea valida opţiunile pentru anumite investiţii.

De asemenea, deciziile nu sunt apanajul unei singure persoane, în cadrul adunărilor generale fixându-se de comun acord lista priorităţilor. Cele mai multe dintre acestea vizează investiţiile în drumuri, mai ales că localitatea Viişoara este destul de izolată, fiind situată într-o regiune submontană.

În interviurile individuale şi de grup realizate în aceeaşi localitate se menţiona că obştile au posibilitatea, dacă există astfel de cerinţe, să recondiţioneze şi şcolile sau bisericile. De exemplu, o fostă şcoală a fost reabilitată şi în actuala clădire se organizează nunţi, botezuri şi adunările generale. De asemenea, localitatea nu dispunea de un cabinet medical ; una dintre sălile acestei clădiri este alocată ca spaţiu pentru un cabinet medical. Şi grădiniţa funcţionează într-una dintre sălile clădirii nou-construite.

În cadrul economiei locale, activităţile obştii au indiscutabil un rol semnificativ. Lemnul se vinde unor agenţi economici, care nu trebuie să fie obligatoriu din afara instituţiei. Dacă sunt îndeplinite anumite cerinţe, oricine poate participa la licitaţii, iar banii obţinuţi fac obiectul unor investiţii, lista priorităţilor fiind stabilită, aşa cum spuneam, democratic.

11.1. Dezvoltare comunitară – capital social

În Vrancea nu există proiecte de dezvoltare comunitară la nivelul unei singure structuri administrative, în schimb asociaţia constituită la nivel regional desfăşoară activităţi multiple care presupun investiţii economice cu finalităţi sociale de care beneficiază mai multe localităţi.

La iniţiativa celor opt obşti care fac parte din asociaţie, au fost modernizate spitalul din Vidra şi câteva drumuri, au fost organizate evenimente culturale la Băseşi. De asemenea, au fost accesate fonduri de către GAL (Grupul de Acţiuni Locale), un for consultativ, cu valenţe de informare şi instruire, valoarea acestora fiind de aproximativ 2.800.000 de euro. În interviuri se face o singură menţiune referitoare la necesitatea înfiinţării unui centru de colectare a fructelor, satul Viişoara fiind renumit pentru comercializarea miezului de nucă şi a prunelor uscate.

Membrii comunităţii participă direct o dată pe an la procesul decizional, în rest interesele acestora sunt reprezentate de consilierii desemnaţi. Bilanţul cheltuielilor este prezentat tot o dată pe an, cu ocazia Adunării Generale. Doar cei din structura administrativă sunt plătiţi pentru activităţile prestate, nivelul voluntariatului în localitatea Viişoara este foarte scăzut, doar la tăierea crengilor din pădure localnicii participând voluntar.

11.2. Cadrul legal

Statutul structurilor asociative din domeniul forestier a fost reglementat succesiv de mai multe legi, începând cu Legea 1/2000, denumită şi „legea Lupu”, conform căreia pădurile se retrocedează şi obştilor în devălmăşie. Administrarea proprietăţii în formă indiviză este unul dintre principiile devălmăşiei, dublat de inalienabilitatea dreptului. De fapt, aceste norme au fost transpuse în perioada post-comunistă în limitele cadrelor formale, înainte de naţionalizarea din 1948, fiind înscrise în Aşezăminte[1].

1. Lege, statut.

În continuarea primei legi forestiere, a fost implementată Legea 247/2005, cu scopul unei reglementări mai coerente a statutului tuturor entităţilor forestiere. Astfel, în afară de obşti, care sunt reprezentative pentru Vechiul Regat, în spaţiul rural românesc există şi alte forme de proprietate care funcţionează cu titulaturi diferite : composesorate, păduri comunale şi comunitatea de avere.

În cazul obştilor, rezidenţa este criteriul esenţial de atribuire a dreptului. Astfel, dacă o persoană domiciliază pe raza unei comune care are în proprietate pădure, va primi cote-părţi de lemn de construcţie şi foc sau echivalentul acestora sub formă de dividende. Maniera de obiectivare a dreptului depinde de fiecare obşte.

În afara cadrului legal general, fiecare obşte şi-a elaborat propriul statut ce cuprinde informaţii mai detaliate referitoare la criteriile de atribuire a dreptului, regimului de administrare, care se poate face în parteneriat cu ocoale silvice private sau de stat etc. În unele localităţi, în afară de documente, în stabilirea vechilor hotare intercomunitare s-a făcut apel şi la martori.

11.3. Conducere

Instituţia obştii are o structură de conducere standard, este formată dintr-un preşedinte ales o dată la cinci ani, un vicepreşedinte, cinci consilieri (care formează Consiliul de Administraţie) şi trei cenzori (Comisia de cenzori). Preşedintele îndeplineşte şi funcţia de Director general. Din obşte fac parte toţi localnicii, aproximativ 600 de membri, iar toate deciziile se validează doar dacă la întruniri participă 50%+1.

De asemenea, administrarea pădurii se face de ocoale silvice private sau de stat, obştea Viişoara făcând parte dintr-o suprastructură asociativă care cuprinde încă alte opt obşti, cu o suprafaţă de 18.000-20.000 de hectare. În acest caz, terenurile forestiere sunt gestionate de un ocol privat ; în Vrancea, în total, au fost înfiinţate patru ocoale cu capital privat. Obştea Tulnici este cea mai mare din Vrancea, având o suprafaţă de aproximativ 15.000 de hectare.

11.4. Modelul de afacere

Produsul principal de vânzare al obştii este lemnul pe fir sau în picioare, care se vinde la licitaţie publică către firme specializate în exploatarea lemnului, după ce, în prealabil, s-a stabilit împreună cu ocolul silvic ce cantitate de masă lemnoasă se poate exploata şi s-au marcat copacii ce urmează a fi tăiaţi.

Licitaţiile se organizează la sediul ocoalelor silvice, iar publicitatea pentru licitaţii se face prin intermediul presei scrise (anunţ la ziar).

În medie, în anii de la înfiinţare, ocolul a aprobat exploatarea a câte 4.500 metri cubi de lemn pe an. Urmând o politică de prevenţie, obştea a lăsat o parte de aproximativ 20% din această cotă neexploatată, pentru acoperirea pierderilor potenţiale cauzate de incendii, vânturi puternice etc. O dată la 10 ani (în 2011 pentru Obştea Viişoara), ocoalele fac inventarul pădurii, al cotelor acordate, al celor exploatate şi al pierderilor şi reglează, în plus sau în minus, cota aferentă anului în curs. Pentru 2011, obştea a primit o cotă de 9.000 mc.

Obştea a preluat din 2011 şi fondul de vânătoare corespunzător proprietăţilor deţinute. Acesta va constitui o sursă de venit pentru obşte, din taxele de împuşcare (pentru urs, mistreţ, lup), dar şi o sursă de cheltuieli cu amenajările necesare (adăpători, sare, fân etc.).

Pe terenurile obştii se află şi Lacul Negru – lac cu plante carnivore, amenajat, cu potenţial turistic încă neexploatat datorită absenţei drumurilor.

Cheltuiala majoră a obştii este cea cu serviciile prestate de ocoalele silvice.

Din diferenţa între sumele încasate din vânzarea lemnelor şi cele cheltuite pentru administrare se realizează obiectivul obştii, respectiv, de a furniza lemne de construcţii şi de foc pentru membrii obştii şi de a contribui la bunăstarea comunităţii.

Decizia privind modul de împărţire a excedentului se ia de către Adunarea Generală a obştenilor care se ţine anual, la propunerea Consiliului de Administraţie, format din preşedinte, vicepreşedinte, secretar şi 4 consilieri. Cu aceeaşi ocazie se prezintă situaţia obştii pentru anul ce a trecut şi se propune bugetul pentru anul în curs. Comisia de cenzori, formată din 3 membri, îşi prezintă şi ea raportul.

11.5. Misiunea socială

Tradiţional, rolul unei obşti de la munte, proprietară de păduri, era să furnizeze membrilor săi, obştenii, lemn de foc şi lemn de construcţii. Obştea de la Viişoara îndeplineşte acest rol şi şi-a asumat şi rolul suplimentar de a îmbunătăţi condiţiile de trai ale obştenilor săi.

Întrucât nu suntem în posesia datelor concrete pe fiecare an, va trebui să judecăm pomul după roade (cele descrise de preşedintele Obştii în timpul interviului şi cele furnizate în timpul focus grupului) :

- nu s-au distribuit dividende în formă bănească în nici un an, oamenii au primit lemne de lucru şi lemne de foc şi s-au realizat obiective de interes comun în cele 3 cătune care formează satul ;
- lemnele de lucru au fost distribuite anual, în urma votului Adunării Generale, după cum urmează :
    - 1 mc de lemn de lucru pentru fiecare membru al obştii cu drept (care stă în localitate) ;
    - 10 mc de lemn de lucru pentru fiecare tânăr care vrea să-şi facă casă ;
    - 8 mc de lemn de lucru pentru cei care vor să-şi facă grajd ;
    - 4 mc de lemn de lucru pentru cei care vor să-şi facă o anexă ;
- lemnul este gratuit pe fir, obşnenii plătesc exploatarea şi transportul.
- lemnele de foc – fiecare familie are dreptul la 2,5 mc de lemn de foc – acestea se primesc la cerere, dar nu toată lumea uzează de acest drept, unii având păduri ;
- activităţi în beneficiul comunităţii în perioada 2000-2011 :
    - repararea drumului care leagă satul de drumul naţional ;
    - repararea a 3 poduri din sat ;
    - repararea şcolii, a bisericii şi a casei de hram ;
    - realizarea unui sediu al obştii (o nouă sursă de venit material şi social), cuprinzând o sală de întruniri (folosită şi pentru nunţi şi botezuri, cu chirie, sau pentru înmormântări, pomeni şi parastase, gratuit – obştea pune la dispoziţie şi vesela şi tacâmurile necesare – ; datorită solicitărilor membrilor se doreşte construirea câte unei săli asemănătoare şi în celelalte două cătune ale satului) şi opt camere, folosite după cum urmează : două camere pentru grădiniţă, două camere de oaspeţi, o cameră

pentru medic (nu există un medic stabilit în sat, iar când venea, nu avea unde să consulte pacienţii, aşa că obştea i-a creat un mediu propice desfăşurării activităţii), o cameră cu laborator de informatică pentru tinerii satului, o cameră pentru sediul obştii şi o cameră pentru consultanţi, consilieri (un loc unde aceştia să-şi poată desfăşura activitatea când este nevoie) ;
- achiziţionarea a trei maşini (două basculante şi un încărcător frontal IFRON) pentru căratul lemnelor (pentru membri, cu chirie) sau al pietrei pentru drumuri – numai în 2011 s-au transportat 300 de basculante cu balast pentru refacerea drumurilor – ; au un şofer angajat ;
- introducerea reţelei de televiziune prin cablu în sat în 2003 – au făcut demersuri şi acum aşteaptă şi introducerea internetului ;
- oferirea de cadouri cu ocazia Crăciunului copiilor de la şcoală ;
- organizarea unei zile a satului ;
- participarea alături de alte obşti la susţinerea spitalului din Vidra.

Aceste date relevă că s-a înregistrat permanent un excedent din exploatare : suma încasată din vânzarea lemnelor a fost mai mare decât cheltuielile ocazionate de administrarea pădurii, de vânzarea lemnelor – publicitate şi organizarea de licitaţii şi urmărirea contractelor – şi de administrarea obştii, iar acest excedent a fost cheltuit fie în scop social (distribuţia de lemne, de pachete pentru copii, repararea drumurilor, şcolii, bisericii), fie pentru crearea de noi surse de venit (sediul obştii care produce şi venit social – aici îşi are sediul grădiniţa, dar şi venit financiar – prin închirierea sălii pentru nunţi, botezuri, alte evenimente ; basculantele sunt folosite pentru interesul comun, când aduc piatră pentru drum, şi aduc profit atunci când sunt utilizate de obşteni în scop personal). Aceste fapte arată că managementul este de calitate şi că viziunea managementului trece de interesul personal şi se extinde asupra localităţii.

11.6. Relația cu mediul înconjurător

Obştea este proprietara pădurilor şi a păşunilor alpine. Proprietatea de 3.000 de hectare este administrată, conform legilor în vigoare, de două ocoale silvice : 1.508 hectare de către unul dintre ele şi 1.492 hectare de către celălalt. Administrarea de către ocolul silvic protejează împotriva exploatării neraţionale a pădurii şi este menită să asigure sustenabilitatea exploatării acesteia. Pentru serviciile de administrare (paza pădurii, marcarea arborilor ce urmează a fi tăiaţi, măsuri de igienă şi protecţie fito-sanitară etc.), ocoalele silvice primesc o sumă de bani, pe baza contractelor încheiate cu obştea.

11.7. Problemele cu care se confruntă obştea

Necorelarea legislaţiei cu realitatea :
– obştea contribuie la repararea drumurilor şi a şcolii aflate în administrarea primăriei locale, care nu primeşte fonduri de la comună, dar obşnenii sunt obligaţi în continuare să plătească taxe şi impozite locale ;

- din cele 3.000 de hectare, 280 sunt afectate de rezervaţia naturală impusă de stat prin Ministerul Mediului pentru protecţia lupului şi pentru păduri virgine – aceasta înseamnă că se plăteşte administrarea lor către ocolul silvic, dar nu există compensare de la stat nici pentru restricţia de exploatare a lemnului şi nici un echivalent în certificate verzi care să recompenseze proprietarul pentru oxigenul generat de pădure ;
- drumurile de exploatare ale pădurii se găsesc într-o stare deplorabilă, se pare că se vor transfera proprietarilor, deocamdată sunt în administrarea nimănui şi acest fapt afectează eficienţa exploatării pădurii şi micşorează sumele care ajung efectiv la proprietarii pădurii ;
- exploatarea pădurii de la 120 de ani, în loc de 80 de ani (în Austria) – aceasta înseamnă o recoltă la noi, o recoltă şi jumătate la ei ;
- creşterea numărului de urşi începând cu 2006 şi problemele care apar :
  - interacţiune crescută cu oamenii din sat – urşii mai fac vizite şi mai omoară câte o oaie ;
  - urşii rod coaja coniferelor şi, mai nou, a fagului – copaci altfel sănătoşi, trebuie tăiaţi înainte de vreme ;
  - împuşcarea urşilor se face numai pe bază de permis, iar numărul de permise eliberate a rămas în urma ritmului de creştere a populaţiei de urşi.

11.8. Sustenabilitate

Organizaţia reuşeşte să se susţină din surse proprii, managementul este prudent pentru a păstra resursa organizaţiei, pădurea. Dreptul de proprietate asupra pădurilor se presupune a veni din timpurile lui Ştefan cel Mare, cu întreruperea din perioada comunistă. Pădurea este proprietatea indivizibilă a obştii şi nu poate fi înstrăinată

Sustenabilitatea organizaţiei (şi, mai ales, a îndeplinirii rolului său social) se realizează prin păstrarea şi exploatarea raţională a resurselor existente (pădure şi păşuni alpine) şi prin adăugarea de resurse noi legate de activitatea obştei (sediul obştei/camioane). Deocamdată nu există resurse excedentare care să fie investite în activităţi diferite de cea de bază, exploatarea pădurii. Faptul că pădurea se află la o distanţă însemnată de localitate – 50 km – limitează interacţiunea cu membrii comunităţii (cum ar fi culegerea de fructe de pădure şi colectarea lor într-un centru).

De altfel, dacă nu ar fi existat moştenirea strămoşilor, obştea nici nu ar fi luat fiinţă, iniţiativele de asociere locală în vederea exploatării resurselor locale pentru care satul este cunoscut (miez de nucă şi prune uscate) nefiind încununate de succes până la acest moment. Poate că experienţa obştii va creşte capitalul social local şi gradul de succes al demersurilor asociative.

Partea a VI-a

Entitățile de economie socială din România. Forme de asociere şi cooperare ale producătorilor agricoli – studiu de caz

12. BIOCOOP Sibiu

Gabriel Stănilă, Corneliu Ionescu

BIOCOOP Sibiu reprezintă una dintre iniţiativele apărute după decembrie ’89 în sectorul economiei sociale din România. Filozofia care a stat la baza acestei entităţi este pe cât de simplă, pe atât de cuprinzătoare : „producem fără chimicale din dragoste faţă de Creator”.

Până în 1989, în Transilvania trăiau aproximativ un milion de etnici saşi, apoi, după revoluţie, în doar doi ani (1990-1992) aceşti etnici au luat drumul Germaniei sau Austriei. Pierderii acestei populaţii i s-a adăugat şi o deteriorare a bunurilor saşilor rămase în ţară (case, grădini) şi a terenurilor agricole nelucrate. Locul acestei populaţii a fost luat de persoane de etnie romă, care au cumpărat la preţuri mici imobilele saşilor şi s-au stabilit în zona Transilvaniei. La nivel numeric, situaţia este oarecum apropiată : un milion de saşi au plecat, în locul lor au venit tot atâţia romi. Efectele însă au fost foarte puternice şi sunt vizibile şi astăzi. Etnicii saşi constituiau comunităţi bine organizate, care practicau agricultura în mod organizat, deţineau animale şi se bazau pe relaţiile de bună vecinătate şi întrajutorare reciprocă. Exodul saşilor şi stabilirea romilor în zona Transilvaniei au condus la decăderea agriculturii, pământul nu a mai fost lucrat şi din această cauză s-a reînceput practicarea agriculturii de subzistenţă.

Adaptarea saşilor la condiţiile din Germania şi Austria a fost dificilă, multe familii nu au reuşit, aşa că la debutul anilor 2000 a început un fenomen invers, de întoarcere în localităţile româneşti. Membrii fondatori ai BIOCOOP Sibiu au fost saşi care nu s-au putut adapta în Germania şi s-au întors pe meleagurile natale, unde şi-au investit economiile în microferme. Din străinătate au adus în România principiul agriculturii bio, ecologice, de lucrare a pământului prin metode „blânde”, fără a folosi nimic chimic.

> Totdeauna am pus accent pe subzistenţă, dar din prima zi când m-am mutat la ţară şi am avut două văcuţe şi am muls lapte de la ele, din prima zi am şi vândut câte ceva. Am pus un telefon aici, am apă caldă, apă rece. Eu, mutându-mă din Germania, i-am garantat soţiei că îi voi asigura în casă tot confortul. Şi pentru asta, deocamdată, mai trebuie şi bani. Sper că va veni şi ziua când vom putea face asta prin troc : îţi dau produse, şi tu îmi dai lemne pentru foc sau curent, dacă nu pot să-mi fac eu însumi. Va sosi timpul când totul se va derula aşa. Dar până acolo ne trebuie bani (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Din iniţiativa lor a luat naştere în 2004 BIOCOOP, ca entitate cu scop de valorificare a produselor obţinute în gospodăriile ţărăneşti prin metode ecologice.

12.1. Principalele caracteristici ale întreprinderii sociale

Ideea BIOCOOP a avut la bază nevoia de a produce şi de a consuma în gospodăria proprie, deci de a asigura hrana familiei. Deoarece familia era primul „client” al produselor obţinute în gospodărie, acestea trebuiau să fie cât mai naturale, fără nici un fel de adaos chimic. Atunci s-a ales să se lucreze pământul în acest mod. În timp, gospodăriile au evoluat şi au început să apară alte nevoi : ulei de floarea-soarelui presat la rece pentru consum propriu şi pentru produsele lactate, miere pentru consum, produse de panificaţie etc. În acest moment, deja exista un nucleu de şapte-opt familii care practicau agricultura bio şi care aveau relaţii de schimb unele cu celelalte, iar acest moment a constituit catalizatorul BIOCOOP.

> Imediat a devenit o chestie cunoscută peste tot că s-a repatriat un sas cu familia şi face o gospodărie ; şi aşa ne-a mers un pic faima, şi oamenii au venit la noi. Care pe unde mai făceau produse bio, lângă Sibiu : în Hulpăr, în Nucet. Şi atunci am zis că şi mie îmi trebuie ulei de floarea-soarelui presat la rece, şi pentru consumul noastru, şi ca ingredient pentru produsele noastre finite. Marea noastră şansă, eu zic că e har de la Dumnezeu, e că am avut la dispoziţie şapte-opt gospodari. La început, toţi am fost la fel de determinaţi să trăim numai din produse bio. Asta nu era ceva de la sine înţeles, mai ales atunci. Fiindcă mişcarea bio în România s-a pornit pe criteriul profitului, al banilor. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Decizia de a înfiinţa o entitate care să ajute producătorii să îşi vândă produsele obţinute în gospodăriile proprii prin metode ecologice a venit tot ca o nevoie, deoarece surplusul trebuia valorificat în mod organizat. Nucleul deja constituit se întâlnea încă din anii 2002-2003 la Şcoala Waldorf, acolo unde se schimbau produse între producători şi unde a apărut şi ideea de a face o asociaţie care să se ocupe cu valorificarea produselor din gospodăriile proprii. Persoanele implicate în această activitate se consideră „ţărani” şi susţin ideea conform căreia „ţăranul trebuie să lucreze pământul, nu să fie PFA şi să aibă un sertar de documente” (preşedintele BIOCOOP Sibiu).

Iniţiativa de a înfiinţa o entitate care să reprezinte interesele grupului de producători bio din zona Mediaşului a pornit de la o necesitate, aceea de a avea un cadru juridic prin care să se poată desfăşura activitatea în baze legale. Această decizie este justificată de faptul că printre cei care au pus bazele BIOCOOP au fost şi cetăţeni germani, iar aceştia au insistat pentru adoptarea unei forme juridice de asociere.

> În 2004 am început magazinul, dar n-aveam hârtii. Vreo doi ani de zile ne-am chinuit aşa. Am avut sprijin local. Consiliul Local din Sibiu ne-a sprijinit total.Prin faptul că ne-a ignorat. Ne-a ignorat, dar ştia de noi, pentru că primarul cumpăra de la noi, Consulatul German, la fel, nu am fost neglijaţi.

Forma juridică aleasă de producători a fost aceea de asociaţie, conform Legii 26/2000 însă nici un avocat sau jurist nu a reuşit să fixeze obiectivele pe care le aveau producătorii într-o formă de statut, astfel că nu a fost înfiinţată asociaţia respectivă.

> Ne-am lovit de legislaţie. Noi tatonam să facem Asociaţia Bio-Gospodarilor, pe legea asociaţiilor. Cred că am dat de un avocat foarte prost, care ne-a luat foarte mulţi bani, dar niciodată nu a ajuns la final cu înregistrarea asociaţiei. Acum, uitându-mă înapoi, a fost mai bine aşa. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Alegerea de a pune bazele unei cooperative conform Legii 1/2005 a fost adoptată în urma unei vizite de studiu în SUA desfăşurată în primăvara anului 2006. Această vizită a oferit şansa de a vedea la faţa locului un model care funcţionează şi care se află în continuă expansiune. În urma acestei vizite, la întâlnirea cu ceilalţi producători s-a hotărât ca entitatea pe care intenţionau să o creeze să fie o cooperativă de rangul I.

> Venind acasă din America, la prima şedinţă din Sibiu cu toţi colegii, le-am zis că facem cooperativă. Eu am consultat între timp legea. Exista Legea 1/2005 – Legea Cooperativelor. Nu Legea Cooperativelor Agricole. Deşi e vorba de produse de agricultură. Am scos legea, am studiat-o. Chit că sunt ţăran. Dacă vreau să fac ceva, vreau să fiu în temă, nu să mă ducă de nas juristul sau altcineva. Şi am zis : cooperativă de gradul I, cooperativă de valorificare, strict cu un singur scop declarat – facilitarea accesului pe piaţă pentru ţăranii bio şi facilitarea accesului la produse bio pentru orăşeni. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

După acest episod, înregistrarea cooperativei conform Legii 1/2005 a durat două săptămâni. După doi ani în care au fost făcute eforturi de a găsi o formă juridică potrivită, într-un termen foarte scurt această situaţie a fost rezolvată, pentru a „intra în legalitate” şi a putea fi organizată activitatea.

> Colegii erau sceptici, dar le-am zis că mergem la Registrul Comerţului, semnăm faţă de judecătorul de acolo şi cooperativa are personalitate juridică din momentul acela. Am găsit pe unul care ne-a făcut statutul şi, în foarte scurt timp, la două săptămâni după ce-am venit din America, a fost înfiinţată şi formalizată cooperativa. Şi până atunci ne chinuiserăm ani de-a rândul cu asociaţia, să ne organizăm. (Preşedinte BIOCOOP Sibiu)

Aceşti producători au primit un sprijin important de din partea Bisericii Evanghelice din Sibiu, care le-a pus la dispoziţie şi spaţiul în care funcţionează din 2004 magazinul BIOCOOP. Spaţiul a fost oferit de Biserica Evanghelică la un preţ mai mic decât preţul pieţei, iar acest lucru s-a făcut simţit mai ales prin faptul că preţul produselor bio nu a avut decât un adaos de 4-5% la început, acum fiind de 7-8%, pentru a fi atractiv pentru clienţi. Acest adaos reprezintă, de fapt, acele cheltuieli administrative şi de funcţionare a magazinului : utilităţi, chirie şi plata vânzătoarei.

> Am început cu 4% cheltuieli administrative ; foarte puţin, vă daţi seama. Eu, dacă vând brânza cu 45 de lei kilogramul, a pus 4% peste şi a ajuns la consumator foarte convenabil, ca şi când ar fi luat direct de la mine. Aceasta a fost ideea : să eliminăm intermediarii. Să nu-i avem niciodată. Am ocolit să avem intermediari. Noi suntem intermediarii noştri. Noi ne îngrijim de acest lucru ca să avem acces direct şi întâlnire directă cu consumatorii. Asta e virtutea cooperativelor.

Una dintre problemele cu care se confruntă orice demers care are drept scop asocierea unor persoane pentru a facilita accesul pe o piaţă de desfacere este cea a contabilităţii. Din punct de vedere economic, în momentul în care produci sau oferi ceva, bun sau serviciu, este necesară o evidenţă scrisă a produselor tale. În momentul în care acest bun sau serviciu iese pe piaţa de desfacere, sistemul fiscal te condiţionează să păstrezi o evidenţă a vânzărilor, apoi a încasărilor, a plăţii taxelor şi impozitelor către stat şi aşa mai departe, lucruri care fac parte din contabilitate.

O variantă pe care micii producători o pot alege este aceea de a se înregistra ca persoană fizică autorizată (PFA) pentru a putea desfăşura activitatea de producţie şi comerţ, cu constrângerea de a ţine contabilitate asupra activităţii desfăşurate. În cazul membrilor BIOCOOP, această variantă a înregistrării sub formă de PFA a fost respinsă din start.

Noi n-am vrut să ne facem PFA. Ţăranul să rămână ţăran. Să nu avem Fisc pe noi ; să pot să merg ca la piaţă. Ţăranul trebuie să rămână ţăran, nu să stea la birou şi să completeze acte. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

În opinia reprezentanţilor BIOCOOP, rolul ţăranului este acela de a lucra pământul şi de a oferi produse agricole sănătoase, nu de a completa documente şi de a face şi muncă de birou. Lipsa legislaţiei în ceea ce priveşte gospodăriile ţărăneşti constituie un obstacol în calea dezvoltării acestora.

Pentru prima dată în istorie acum, după aderarea în UE şi înainte, în pre-aderare, s-au bătut pe asta, că trebuie să ne facem PFA, să ne formalizăm. Nicăieri în lume nu se pomeneşte aşa ceva, în cele mai dezvoltate ţări. Nu-l obligă pe ţăran să facă firmă. El e ţăran, are acest statut ; deşi nu sunt 4,7 milioane, ca la noi. Sunt câteva sute de mii sau, hai, unul-două milioane, în ţările mari. Şi totuşi, au un statut social aparte – legislaţie pentru ţărani, asigurări sociale, cum intră în pensie ţăranul, cui îşi lasă moştenirea ; totul este foarte bine reglementat prin lege. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

La baza înfiinţării cooperativei BIOCOOP Sibiu a stat principiul „un om, un vot" indiferent de aportul adus de fiecare dintre membrii fondatori, principiu care este valabil şi acum. Un alt principiu respectat de către membrii cooperativei este „ultimul venit, primul plecat", prin acesta urmărindu-se eliminarea oportuniştilor din rândul membrilor.

Un principiu al cooperaţiei este : „ultimul venit, primul plecat". Asta este cooperaţia. Dacă vii în cooperaţie cu nişte produse pentru că vezi că merge bine, dacă cumva s-a saturat piaţa şi nu mai merge, tu pleci primul, care ai venit ultimul. Primii care au tras la greu, ăia rămân. Chit că au rămas mici sau nu mai au nici o putere. Au voie să decidă, fiindcă ei au pus bazele cooperativei. Acesta este principiul cooperativei – omul şi votul, nu acţiunea şi votul, nu partea socială şi votul. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Magazinul situat în Sibiu oferă clienţilor o gamă diversificată de produse bio, începând cu produsele de panificaţie şi terminând cu tot ceea ce înseamnă ierburi aromatice/ condimente şi dulceţuri sau dulciuri. Fiecare producător aduce bunurile lui spre vânzare, iar magazinul constituie „piaţa" din care clienţii cumpără produsele. Produsele comercializate de magazin sunt certificate bio : lactate (lapte proaspăt, smântână, unt, brânzeturi proaspete şi maturate, caşcaval), panificaţie (pâine tradiţională cu seminţe sau cartofi, prăjituri), fructe şi legume proaspete, legume pentru iarnă, zacuscă, ierburi aromatice proaspete (mărar, pătrunjel etc.), dulciuri şi dulceţuri, miere, produse de curăţat bio, cosmetice bio.

Atunci când există cerere pentru carne şi preparate din carne, BIOCOOP recomandă gospodării ecologice de unde potenţialii clienţi pot cumpăra cele necesare. Astfel, fiecare producător are BIOCOOP-ul lui, în sensul că se identifică cu filozofia cooperativei, îşi respectă clienţii, are locul lui în această „vitrină de prezentare" care este BIOCOOP.

Noi, când vorbim, vorbim de BIOCOOP-ul nostru. Fiecare zice că e magazinul lui. Şi de-aia nu ne certăm. Ştim că fiecare se referă la faptul că această cooperativă este vitrina noastră, a

> fiecăruia dintre noi. Practic este poarta prelungită a gospodăriei mele. Aşa am conceput-o noi şi aşa am dori să o şi păstrăm pe mai departe. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

O parte dintre membrii BIOCOOP sunt saşi, iar legătura/parteneriatul cu Biserica Evanghelică pe activităţi care presupuneau asigurarea hranei pentru o conferinţă sau întâlnire poate fi explicată mai uşor astfel : consulatul german din Sibiu este un client şi în acelaşi timp un sponsor al BIOCOOP, cooperativa a primit de la Consulatul german sponsorizări/granturi în bani pentru achiziţia de echipamente (vitrine frigorifice), iar angajaţii Consulatului sunt clienţii săi.

> Am avut sprijin local. Consiliul Local din Sibiu ne-a sprijinit total… Prin faptul că ne-a ignorat. Ne-a ignorat, dar ştia de noi, pentru că primarul cumpăra de la noi, Consulatul German, la fel ; nu am fost neglijaţi. Am primit mici granturi de la Consulatul German – 2.000 de euro pentru o vitrină frigorifică. Şi tot felul de chestiuni din acestea mici. Dar aveam o mare credibilitate. Am poze cu oamenii care stăteau la rând ; era coadă până în afara magazinului. Fiindcă deschideam numai două sau trei zile pe săptămână, şi oamenii stăteau la coadă pentru produse. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

În România, lipsa legislaţiei în domeniul economiei sociale şi a sprijinului efectiv acordat entităţilor din domeniu este un obstacol în calea dezvoltării acestui sector. Ca principiu, economia socială reprezintă o cale de urmat, însă susţinerea statului, nu numai la nivel declarativ, este foarte importantă.

12.2. Cadrul legal

Legea 1/2005 este actul normativ care reglementează activitatea cooperaţiei din România. În ceea ce priveşte BIOCOOP, ea este cooperativă de valorificare, în sensul că entitatea cooperatistă are ca obiect de activitate informarea membrilor şi promovarea produselor acestora. Activitatea BIOCOOP are în centrul ei relaţia dintre producător şi client, faptul că produsele pe care clientul le cumpără sunt bio, ecologice, sănătoase şi alimentaţia clientului şi a familiei acestuia este una corectă.

Oportunităţile de dezvoltare sunt mari în segmentul bio, deoarece inclusiv Uniunea Europeană, prin DG AGRI – Direcţia Generală Agricultură şi Dezvoltare Rurală –, susţine produsele obţinute prin metode bio, nemodificate genetic.

Ameninţările vin din două direcţii :

- legislaţia incompletă, greoaie şi neaplicată ;
- competiţia deschisă tuturor celor interesaţi, plus concesiile făcute celor care doresc producţia la scară mare.

Legislaţia în ceea ce priveşte cooperaţia are la bază Legea 1/2005, însă nu are un regulament de aplicare. Din punct de vedere fiscal, orice entitate cooperatistă se supune aceloraşi reguli ca şi IMM-urile sau societăţile comerciale orientate către profit : plata TVA după atingerea unei cifre de afaceri de 35.000 de euro – echivalent lei la data aderării la UE, adică 119.000 RON, impozit pe veniturile obţinute din activitatea desfăşurată, lipsa unor facilităţi pentru cooperative.

Competiţia este benefică în orice domeniu de activitate, însă diferenţa dintre gospodăriile ţărăneşti care produc o cantitate mică de produse bio şi marile ferme este aceea că micile gospodării respectă principiile bio într-o măsură mai mare decât marile ferme. Acest lucru înseamnă că pământul este lucrat în mod blând, folosind caii. Singurul îngrăşământ folosit este natural, culturile nu sunt ierbicidate, iar animalele sunt hrănite cu furaje cultivate după metoda bio.

> În zootehnia bio, orice specie de animale trebuie ţinută conform nevoilor speciei. Cum ar trăi acel animal în sălbăticie. Acesta este un principiu fundamental : ai vaci, trebuie să te uiţi cum ar trăi cerbii, căprioarele. Acestea sunt condiţiile pe care trebuie să le asiguri. Găinii îi place să râcâie, trebuie să-i asiguri un areal de râcâire, de nisip, de pământ. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Fiecare animal crescut în fermă trebuie să aibă condiţii similare celor din natură, adaptate speciei lui. De exemplu, în natură, o turmă de mistreţi numără între 20 şi 30 de animale. Marile ferme care obţin certificare bio ţin în acelaşi loc 200 sau mai mulţi porci. Acest exemplu demonstrează că orientarea către profit este mai importantă decât respectarea principiilor agriculturii bio.

> Porcului îi place să râmeze, trebuie să aibă un ocol unde să poată râma. Şi, iarăşi, sunt la mărimea lotului. Porcii, în natură, merg ei câte 20-30. La bio, cât să zicem că trebuie să ţină un gospodar să fie totuşi bio ? Hai 100 sau 200. Şi între ei s-a hotărât : „Băgăm că 200 de porci pot să ţii într-un cârd şi să fii încă considerat bio". Şi chestia asta s-a forţat tot mai mult. Păi, bine, eu vreau să ţin 400. Nu-i nimic, pui o despărţitoare, un gard între, şi sunt două grupuri de câte 200. Şi s-au violat principiile alea şi imaginea scenei bio s-a stricat. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

12.3. Conducere

BIOCOOP Sibiu respectă legislaţia în vigoare în ceea ce priveşte cooperativele, având ca organe de conducere Adunarea Generală şi cenzorii. Numărul membrilor este sub 20 în acest moment, astfel încât nu se impune o comisie de cenzori. Cooperativa are însă contabil şi cenzor, care răspund de activitatea BIOCOOP, deoarece achiziţia produselor se face prin borderou de achiziţii, deci rulajul este mai mare decât la o societate comercială de aceeaşi mărime.

Şedinţele se desfăşurau lunar, cu toţi membrii. În ultimul an însă s-a decis să se facă o şedinţă la şase luni. La aceste şedinţe participă toţi membrii organizaţiei pentru a putea fi informaţi despre ceea ce s-a întâmplat şi ceea ce se va întâmpla în perioada următoare. Tipul de conducere practicat este cel democratic, cu implicarea tuturor membrilor în activitatea cooperativă. Fiecare membru deţine un vot în cadrul Adunării Generale.

Deciziile sunt luate de Adunarea Generală, respectând principiul „un om, un vot" şi dreptul fiecărui membru de a avea o opinie faţă de fiecare decizie. Numărul redus de membri face posibilă comunicarea rapidă la toate nivelurile şi adoptarea deciziilor având la bază opiniile acestora, astfel încât să nu existe divergenţe sau probleme care ar putea afecta relaţiile dintre membri.

12.4. Întreprinderea socială în contextul comunităţii şi al organizaţiei

Principala activitate economică desfăşurată este cea de valorificare a produselor bio obţinute în gospodăriile membrilor, într-un cadru reglementat, organizat şi accesibil tuturor. Obiectivele nu au fost schimbate în timp, practic fiecare membru produce în gospodăria sa, vinde atât prin cooperativă, cât şi în gospodăria proprie. Ceea ce s-a schimbat a fost numai cantitatea de produse care a fost vândută prin cooperativă. Filozofia este următoarea : vinzi prin BIOCOOP, îţi cunoşti clienţii, îi păstrezi, apoi începi şi vinzi cât mai mult de acasă şi în magazin laşi altă gospodărie, care reia acest sistem, să vină şi să vândă.

Produsele obţinute prin metoda bio sunt naturale, introducerea lor în alimentaţie este benefică, deoarece scade riscurile îmbolnăvirilor, iar efectele adverse în ceea ce priveşte consumul lor nu există. Din aceste motive, comunitatea locală este interesată de aceste produse, iar piaţa de desfacere este asigurată. Diferenţa dintre produsele bio şi celelalte este dată de preţ şi de intermediari, care fac ca un produs al ţăranului să ajungă la piaţă la un preţ mult mai mare decât cel de achiziţie. Din aceste situaţii, ţăranul nu poate câştiga decât dacă poate produce în cantităţi mari, iar în acest caz terenurile ar trebui exploatate mecanizat, ceea ce elimină din start posibilitatea de a obţine produse bio.

Interesul sibienilor este acela de a avea acces la alimente sănătoase, fără nici un fel de aditivi sau alte substanţe chimice, chiar dacă preţul acestora este mai mare decât al produselor tradiţionale. Strategia BIOCOOP Sibiu este aceea de a satisface nevoile comunităţii, oferind calitatea apreciată de aceasta.

Unul dintre modurile prin care BIOCOOP-ul doreşte să se asigure că poate aduce beneficii comunităţii este cel de consultare cu clienţii, mai ales dintr-o perspectivă informală. Atunci când clienţii vin la magazin, sunt întrebaţi dacă doresc introducerea altor produse de acelaşi tip (bio) la vânzare. Un alt mod prin care poate fi verificată respectarea dorinţelor consumatorilor este şi acela de a se orienta după valoarea cifrei de vânzări şi evoluţia acesteia sau după numărul de clienţi dintr-o perioadă dată.

Reprezentanţii BIOCOOP afirmă că sunt deschişi către orice discuţii cu clienţii, potenţiali clienţi sau alte gospodări care doresc să adere la mişcarea bio. Drept dovadă stau invitaţiile primite de BIOCOOP de a participa la diferite conferinţe, congrese, întâlniri sau cursuri pentru a împărtăşi din experienţa sa şi pentru a promova această mişcare.

În momentul în care există o invitaţie, BIOCOOP trimite persoane care ştiu să ofere şi consultanţă în anumite domenii agricole, cum ar fi prelucrarea laptelui, ţăranilor dornici să înveţe. Invitaţiile au venit din toate regiunile ţării, mai puţin din judeţul Sibiu, locul unde BIOCOOP s-a înfiinţat şi a început să producă bio.

> Aici, în judeţ, mai puţin. În restul ţării am avut multe solicitări. Am fost inclusiv până în Dobrogea. Pe urmă, în secuime, în judeţele Harghita, Covasna, Mureş am fost foarte căutaţi. Inclusiv soţia, cu cursuri de procesare a laptelui. Soţia dă cursuri de prelucrare ţărănească, artizanală. Sunt foarte interesaţi ţăranii să înveţe. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

BIOCOOP Sibiu nu oferă dividende, deoarece principalul scop este acela de asigura accesul producătorilor bio membri la piaţa de desfacere. Acest lucru este posibil prin modul în care se desfăşoară activitatea : fiecare producător adaugă la preţul de producţie

7-8% drept cheltuieli de întreţinere (utilităţi pentru magazin, vânzătoare etc.). Marfa intră în magazin pe bază de borderou de achiziţii, iar plata producătorului se face la o săptămână de la intrarea produselor la vânzare. Excedentul monetar rămâne pentru asigurarea cheltuielilor curente ale magazinului, iar producătorul primeşte contravaloarea produselor vândute. Din această prezentare a activităţii reiese faptul că nu se plătesc dividente pentru membrii cooperativei.

> Normal, e o structură absolut orizontală. Pe mine m-au pus cu numele preşedinte, ca să fie acolo. Că trebuie în acte. În ultimii doi ani, Wili Tatler a fost mult mai activ. Cam el se ocupă de partea asta de proceduri, de derulare zilnică a activităţii. Şi Eugenia Novac se ocupă de acte – relaţia cu contabilul şi celelalte treburi. Deci ea ar fi un fel de director executiv. Eugenia Novac şi Wili Tatler, ei sunt momentan cei mai activi. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Rapoartele de activitate anuală sunt realizate de conducere şi contabilitate, cuprinzând în general evoluţia cooperativei pe parcursul anului încheiat. Aceste rapoarte se discută în cadrul şedinţelor Adunării Generale, însă rezultatele sunt văzute de fiecare membru prin prisma vânzărilor produselor proprii.

BIOCOOP Sibiu este considerată de către membri prima cooperativă bio înfiinţată având la bază Legea 1/2005. În momentul înfiinţării, accentul a fost pus pe comercializarea produselor bio şi pe practicarea agriculturii şi zootehniei bio, fără adaos de substanţe chimice.

Fiecare gospodărie care comercializează produse prin magazinul BIOCOOP deţine certificat de producător şi este certificată ca fiind gospodărie bio. În ultimii ani, deoarece taxa de certificare a devenit din ce în ce mai mare, BIOCOOP a ales soluţia adoptării unui standard informal, Participatory Guarantee System (PGS). Acest standard informal se bazează pe recomandarea unui producător certificat (sau a unei entităţi certificate bio) dată unui mic producător sau unei gospodării că respectă standardele bio. Această recomandare serveşte ca un certificat în faţa clientului.

> Şi atunci s-a născut deja în lume, de câţiva ani, o cale, şi asta se cheamă PGS (Participatory Guarantee System). Şi asta ce înseamnă? Că, informal, eu, dacă sunt cunoscut ca fiind bio, pot să garantez şi pe altcineva. Şi chiar fac treaba asta. Mă întreabă cineva de unde să iau un porc crescut la bio, şi eu recomand. Şi ăla nu mai are nevoie de certificare, fiindcă eu îi trimit clienţi bio. Aceasta este o nouă paradigmă, o nouă certificare. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

În zonele părăsite de saşi în anii 1990-1992 s-au stabilit familii de romi, care au cumpărat la preţuri mici locuinţele rămase libere după plecarea etnicilor germani, însă nu au lucrat pământurile rămase necultivate. Stabilirea familiilor de saşi în Transilvania după anul 1998 a produs schimbări în aceste comunităţi. Saşii au început să lucreze pământurile, să practice agricultura şi zootehnia, iar o parte din muncitori au fost dintre etnicii romi din zonă.

> A fost un sistem. Primăria le-a dat casele. Au venit şi au cumpărat foarte repede. Că nemţii au plecat ca în fugă, ca în refugiu. E un caz special. Ei nu se gospodăresc, în primul rând. Îi ajut, în sensul că, la început, pe mulţi i-am folosit ca zilieri. Şi acum vin la sapă. Noi, lucrând bio, nu ierbicidăm, ci săpăm. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

12.5. Implicarea în rețele

BIOCOOP Sibiu este afiliată în acest moment la reţele naţionale şi internaţionale ale producătorilor bio :

- naţional : membri fondatori ai Bio România ;
- internaţional : membri Via Campesina (Sindicatul micilor gospodării ţărăneşti), IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) şi ENOFO (Natural Organic Farming Organisation), care e ramura europeană a IFOAM-ului.

Prin apartenenţa la aceste reţele, mişcarea bio din România a făcut un pas în direcţia recunoaşterii internaţionale a rolului producătorilor agricoli români şi a potenţialului existent la nivel naţional pentru dezvoltarea acestui tip de agricultură şi zootehnie.

> Suntem în tot felul de reţele. De exemplu, membri fondatori ai Bio România, care este Asociaţia Profesională a Operatorilor din Agricultura Ecologică din România. Internaţional, suntem în Via Campesina, care este sindicatul micilor gospodării ţărăneşti ce apără drepturile ţăranilor, pentru a produce hrana populaţiilor locale, indigene, de peste tot din lume. Şi mişcarea asta bio europeană – IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) şi ENOFO (Natural Organic Farming Organisation), care e ramura europeană a IFOAM-ului. Suntem în tot felul de reţele. Eu, personal, sunt reprezentantul întregii societăţii civile est-europene la FAO (Food and Agriculture Organisation), la CFS (Committee for Food Security). E vorba de securitatea alimentară a globului. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Beneficiile principale aduse de afilierea la reţele naţionale şi internaţionale sunt în primul rând cele de natură informaţională, de acces la cunoştinţele celor care au o vechime mare în acest sector şi, bineînţeles, beneficii în termeni de promovare a cooperativei şi a membrilor ei.

Mişcarea bio presupune, pe lângă principiile de producţie enunţate până acum, şi o parte pe care o pot numi „localizarea produselor”, deoarece, discutând despre produse naturale, perioada lor de valabilitate este mai mică decât în cazul celor produse prin metode clasice. De asemenea, dacă produsele sunt bio, trebuie eliminată şi poluarea cauzată de transport, deci acest principiu al localizării prinde contur.

> Noi nu de beneficii întrebăm, de luptă. Nu beneficiem, ci noi contribuim la lupta pentru micile gospodării ţărăneşti…ne reprezintă interesele, ne face mai cunoscuţi. Ne informăm reciproc. Asta contează foarte mult. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Pe o piaţă alimentară aflată în continuă transformare produsele bio încep să fie din ce în ce mai căutate. La baza acestei situaţii se află necesitatea de a consuma produse sănătoase, fără adaosuri chimice sau conservanţi. Micii producători nu pot să îşi reprezinte singuri interesele, deoarece nu au „puterea” de a influenţa piaţa sau deciziile luate la nivel înalt. Prin „putere” mă refer la capacitatea de producţie foarte mare care să permită influenţarea preţurilor sau a politicilor în vigoare în ceea ce priveşte acest sector.

Primul pas necesar micilor producători pentru a avea un cuvânt de spus este asocierea în diferite entităţi (asociaţii de producători, cooperative etc.) care să le reprezinte interesele, apoi afilierea la reţele naţionale şi internaţionale. Rolul acestor reţele, ca

„organizaţii-umbrelă”, este unul dublu : pe de o parte de a reprezenta interesele membrilor lor, pe de altă parte de a facilita accesul şi schimbul de informaţii între membri.

> Păi, unele sunt mondiale. La care vă referiţi ? De exemplu, în Bio România sunt toţi cei care fac ceva cu bio în România. De-aia ne-am înfiinţat. Ca să fie ca o umbrelă, ca o federaţie. Via Campesina e mişcarea mondială de luptă pentru agricultura ţărănească. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

12.6. Managementul întreprinderii sociale

> Noi, când vorbim, vorbim de BIOCOOP-ul nostru. Fiecare zice că e magazinul lui. Şi de-aia nu ne certăm. Ştim că fiecare se referă la faptul că această cooperativă este vitrina noastră, a fiecăruia dintre noi. Practic este poarta prelungită a gospodăriei mele. Aşa am conceput-o noi şi aşa am dori să o şi păstrăm pe mai departe. (Preşedintele BIOCOOP Sibiu)

Citatul de mai sus exprimă, într-un mod concis, modelul de afaceri utilizat. Un grup de ţărani vrea să-şi creeze o piaţă pentru produsele bio. Nu reuşeşte să pătrundă pe o piaţă normală, dar primeşte un spaţiu în condiţii avantajoase de la Biserica Evanghelică, în mijlocul Sibiului, unde funcţionează fără forme legale timp de doi ani, sub privirile îngăduitoare ale autorităţilor locale şi bucurându-se de suportul Consulatului German (materializat şi sub formă de mici granturi) – datorită apartenenţei la cultul respectiv şi originii etnice a membrilor grupului. În acest magazin, ei îşi doresc să funcţioneze ca la piaţă : ţăranul să rămână ţăran şi să-şi vândă produsele doar în baza unui certificat de producător, fără hârtii şi fără complicaţii şi, mai ales, fără taxe care să crească preţul produselor. Pentru accesul în piaţă/magazin, ţăranul va plăti o taxă care să ajute la susţinerea cheltuielilor pentru chirie şi utilităţi. Vor să se constituie într-o asociaţie de producători care să fie forma legală, interfaţa dintre ei şi autorităţi şi mijlocul comun de promovare. Nu reuşesc – un jurist nu reuşeşte sub nici o formă să creeze o asociaţie.

Apare ideea interesantă de a înfiinţa o cooperativă. Totul pare interesant, guvernare democratică, un om, un vot, misiune socială, principii cooperatiste de limitare a distribuirii profitului. Cooperativa se înfiinţează în două săptămâni – BIOCOOP-SIB – SOCIETATE COOPERATIVĂ. Se identifică clar rolul cooperativei : BIOCOOP este o cooperativă de valorificare şi are drept scop facilitarea accesului la piaţă al producătorilor şi facilitarea accesului clienţilor la produsele bio.

Observăm deja primele două devieri de la obiectivele iniţiale : 1) BIOCOOP este o firmă, şi nu o organizaţie non-profit ; 2) BIOCOOP administrează un magazin, şi nu o piaţă. Efecte : BIOCOOP cumpără produse de la membrii săi pe bază de borderou de achiziţie, cumpără şi de prin alte părţi pentru a completa gama de produse, iar mai apoi le revinde clienţilor, odată cu povestea fiecărei familii de producători (parte a planului iniţial). BIOCOOP adaugă între 4 şi 8% la preţul ţăranului producător pentru achitarea cheltuielilor.

Acest fapt duce la creşterea pieţei, iar lumea este încântată. Produsele se vând foarte bine, producătorii sunt promovaţi şi îşi formează o clientelă dispusă să meargă acasă la ei să-i cunoască mai bine şi să cumpere direct, fără BIOCOOP sau alt intermediar. Un obiectiv era atins, iar BIOCOOP nu trebuia să producă profit. Creşte numărul de membri

de la şapte la 17. Producătorii care şi-au acoperit necesarul de clienţi nu mai au nevoie să-şi vândă marfa prin magazin şi lasă locul altor producători, garantaţi de fondatori.

BIOCOOP devine victima propriului succes. Cifra de afaceri depăşeşte 119.000 lei, iar din luna următoare, conform reglementărilor legale care nu fac discriminare între societăţile comerciale şi cele cooperatiste, BIOCOOP-SIB – SOCIETATE COOPERATIVĂ devine automat plătitoare de TVA, adică la preţul de achiziţie de la ţăran în magazin ar trebui să se adauge marja de acoperire a cheltuielilor şi la suma rezultată să se aplice TVA de 24%. Un kilogram de caşcaval trece de la 45 lei la 56 lei peste noapte.

Din anumite motive, membrii cooperatori decid să suspende activitatea BIOCOOP-SIB – SOCIETATE COOPERATIVĂ începând cu luna martie 2011 şi înfiinţează BIOCOOP SB HERMANNSTADT SOCIETATE COOPERATIVĂ.

Guvernarea democratică s-a opus ideii de a franciza conceptul, dar membrii săi şi-au păstrat libertatea de a furniza consultanţă pentru producerea şi comercializarea produselor bio. Domnul Schuster este un expert căutat în acest domeniu, iar soţia asigură formare pentru prelucrarea artizanală a laptelui.

Datorită faptului că membrii cooperatori nu şi-au propus să obţină profit din societatea cooperativă, ci din gospodăriile lor, o analiză economică a cooperativei este inutilă.

12.7. Managementul financiar-contabil

Contabilitate în partidă dublă, ca orice altă firmă, în conformitate cu legea contabilităţii. Neplătitor de TVA. Impozitele sunt aceleaşi ca la orice altă firmă. Membrilor li se plătesc produsele bio achiziţionate de cooperativă conform borderourilor de achiziţie. La preţul solicitat de membrul producător se adaugă un procent de 4-8% care să acopere cheltuielile magazinului. Nu sunt interesaţi de profitabilitatea cooperativei.

Au aceleaşi probleme ca tot mediul de afaceri : instabilitatea legislativă, *neclaritatea legilor*, *volumul mare de legi*, numărul mare de autorităţi cu atribuţii de control.

www.polirom.ro

Redactor: Bogdan Piftor
Coperta: Radu Răileanu
Tehnoredactor: Luminiţa Păun

Bun de tipar: iulie 2013. Apărut: 2013
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266
700506, Iaşi, Tel. & Fax: (0232) 21.41.00; (0232) 21.41.11;
(0232) 21.74.40 (difuzare); E-mail: office@polirom.ro
Bucureşti, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A, sc. 1, et. 1,
sector 4, 040031, O.P. 53 • C.P. 15-728
Tel.: (021) 313.89.78; E-mail: office.bucuresti@polirom.ro

Tiparul executat la S.C. Tipo-Lidana S.R.L.,
Calea Unirii, nr. 35, Suceava
Tel. 0230/517.518; Fax: 0330/401.062
E-mail: office@tipolidana.ro; www.tipolidana.ro

Programul Operaţional Sectorial
Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Investeşte în oameni!

Proiect:
Prometeus – promovarea economiei sociale în România prin cercetare, educaţie şi formare profesională la standarde europene, ID: 57676

Editor:
Institutul de Cercetare a Calităţii Vieţii

Data publicării: iulie 2013

ISBN 978-973-46-3935-9
9 789734 639359